Contiene I.P.

GriFfer MAGAZINE

RIVISTA PER IL SERRAMENTISTA E IL MOBILIERE

NOVEMBRE/DICEMBRE 2010 17

Spedizione in abbonamento postale • 45% Art. 2 comma 2/b • Filiale di Padova

8 PRIMO PIANO

Fra opportunità di crescita e imposizioni

12 L'INTERVISTA

PMI e internazionalizzazione

16 MARKETING&VENDITE

Vendere... dopo la vendita

QUALITÀ ECLISSE, UN ALTRO PIANETA.

Facilità di assemblaggio e di installazione

Il nuovo sistema per porte scorrevoli Eclisse per pareti in cartongesso si assembla con rapidità grazie a semplici incastri, e apposite tasche facilitano il fissaggio del controtelaio alla parete. Risulta anche facile da trasportare perché smontato occupa pochissimo spazio.

Questa è solo una delle innumerevoli soluzioni progettate da Eclisse per la perfetta installazione dei propri controtelai. Scopri tutti i dettagli che fanno la differenza nel sito: www.eclisse.it

numero verde **840 000 441** da lunedì a venerdì: 08.00/12.00 - 14.00/18.00

Eclisse s.r.l. - Pieve di Soligo (Treviso) - Tel. +39 0438 980513
Fax +39 0438 980804 - eclisse@eclisse.it - **www.eclisse.it**

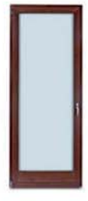
ECLISSE®
Eclisse, benvenuto spazio!

TP68.
Il sistema rivoluzionario

TP68 è un marchio registrato

Unico. Semplice. Rapido.

Finalmente puoi offrire alla tua clientela finestre in legno certificate secondo la normativa Europea UNI EN 14351-1. Senza perdere tempo e risorse per ottenere la marcatura CE. Con tutti i vantaggi di un sistema unico e innovativo.



Il Sistema comprende:
- Profili in Abete lamellare e materiale isolante certificati all'origine per sistema battente ed alzante
- Specifiche di produzione
- Macchine per la lavorazione (a richiesta)

Per chi è attento ai particolari
- Giunzione meccanica a 45°
- Profilo in legno lamellare protetto
- Rivestimento esterno in lamina di alluminio o pvc
- Rivestimento interno in tranciato di legno verniciato finito
- Diverse possibilità di finitura

Per chi è attento al business
- Il vantaggio della certificazione
- La qualità del legno
- Il risparmio di tempo e denaro
- La praticità di realizzazione
- La certezza dei tempi di consegna
- Nessuna manutenzione

CERCASI AGENTI ITALIA

LA VENUS
ONLY SOLUTIONS.
Tel. 0434 625405 Fax 0434 625582

TP68: il sistema senza eguali!

Per conoscere i dettagli, visita il sito **www.tp68.it**

KUADRA
LA MANIGLIA

Si illumina,
si chiude
con serratura

Plus:
- PAT-PENDING.
- Per bloccare la serratura è sufficiente una semplice pressione.
- Il meccanismo interno è realizzato con materiale autolubrificante.
- Un unico kit adattabile a diversi spessori del pannello porta.
- Presenza del dispositivo di sgancio d'emergenza per aprire la porta in caso di pericolo.
- Con un unico movimento si effettua la presa della maniglia e la chiusura dello scrocco.
- Illuminazione con LED crepuscolare (optional).

Colori disponibili:

Canna di fucile

Cromo satinato

Cromo lucido

Effetto acciaio

Oro lucido

Illuminazione a LED

KRONA KOBLENZ
KRONA KOBLENZ S.p.A.
Via Piane, 90 - 47853 Coriano (RN) - ITALY - Tel. +39 0541 657040 - Fax +39 0541 658211 - www.k-group.com

20
L'importanza di gestire le Risorse Umane, anche nella piccola impresa.

22
Le prospettive del mercato immobiliare italiano per il futuro sono buone, ma la crescita sarà meno marcata.

24
Concordato e ristrutturazione del debito: metodi vecchi e nuovi. Quando e come avvalersene o aderire.

Editoriale
7 di Massimo Piovani

Primo Piano
8 **Fra opportunità di crescita e imposizioni**
di Almerico Ribera

L'Intervista
12 **PMI e internazionalizzazione. Intervista a Gabriella Degano e Samuele Broglio**
di Mauro Zamberlan

Marketing & Vendite
16 **Vendere... dopo la vendita**
di Marco Zanon

Risorse Umane
20 **Valorizzare le persone per ottenere il massimo**
Elena Padovan

Mercati
22 **Il mercato italiano delle abitazioni**
di Luca Pozza

Leggi & Normative
24 **Concordato e ristrutturazione del debito: metodi vecchi e nuovi**
di Franco Rigon

26 **"Basilea 3" in aiuto alle banche contro la crisi**
di Luca Pozza

31 **Il serramento contestato: come difendersi**
di Andrea Zenari

Iniziative
32 **Scambiarsi informazioni in modo facile, preciso e sicuro**
di Sergio Bevilacqua

34 **Forum su normative e utilizzo dei prodotti chimici**

Incontri in azienda
36 **Affermarsi sul mercato con idee nuove e originali**
di Silvia Zamperlin

38 **Legno (e famiglia) di spessore**
di Fabio Bolognino

Rubriche
40 **Notizie**
45 **Recensioni**
46 **Vetrina Prodotti**
55 **Le Aziende informano**
59 **Da noi succede**

GriFfer MAGAZINE

Editore
GriFfer scarl
Via Salisburgo, 5
37136 VERONA

Direttore Responsabile
Mauro Zamberlan

Redazione e Pubblicità
StudioCentro Marketing srl
Tel 0444 512733
info@studiocentromarketing.it

Grafica
Bolognino Comunicazione

Impaginazione
Giovanni Amato

Illustrazione copertina
Mauro Modenese

Stampa
Tipolitografia CTO srl

Autorizzazione Tribunale di Padova
nr 2133 del 21.04.2008

Gli articoli firmati riportano l'opinione degli stessi autori senza che questa sia necessariamente condivisa dall'Editore della testata.

L'Editore, inoltre, non si assume responsabilità per le informazioni contenute nei testi pubblicitari e redazionali.

Ogni autore è pienamente responsabile di quanto pubblicato.

È vietata la riproduzione anche parziale senza autorizzazione dell'Editore.

Spedizione in A.P.
45% art. 2 comma 2/b Legge 662/96
Filiale di Padova

Prezzi
Abbonamento annuo
(6 numeri) € 7,50

Tariffe speciali per gli abbonamenti collettivi sono disponibili su richiesta.

Esperia,
progettato per i tuoi clienti.

Esperia è un progetto per serramenti in legno 69/78 e 92 mm, che aumentano il benessere della casa e riducono lo spreco di energia.

Trasmittanza termica U_w da 1,28 a 0,77 W/m²K: in linea con i parametri del D.Lgs. 311/06 per tutte le zone climatiche.
Permeabilità all'aria: Classe 4.
Tenuta all'acqua: Classe E1050.
Resistenza al carico di vento: Classe C5.

REKORD®
HIGH TECHNOLOGY TOOLING
via F. Zeni, 8 - 38068 Rovereto TN - www.rekordsrl.com
T 0464.443245 - F 0464.443246 - rekord@rekordsrl.com

Partner KlimaHaus® CasaClima

di Massimo Piovani

Il futuro della finestra

Si sta per archiviare il 2010, anno importante per il mondo dei serramenti perché ha visto l'applicazione della Marcatura CE per le finestre e altri prodotti.
Tutti hanno corso e si sono impegnati per arrivare al traguardo in tempo utile. Molti fornitori hanno offerto il cascading per aiutare i loro clienti, in particolare quelli meno forti, a fare fronte ai molti requisiti richiesti dalla marcatura CE.
Il mercato ha registrato una ripresa rispetto al 2009 perché tutte le aziende hanno fatto leva sul beneficio fiscale del 55%. Va anche detto che l'incertezza sulla conferma anche nel 2011 di questa importante leva di mercato ha spinto molti privati ad anticipare i loro acquisti di finestre destinati a sostituire i vecchi e dispendiosi, in termini di costi energetici, serramenti. Forse i primi mesi del nuovo anno mostreranno un andamento fiacco che richiederà interventi nell'area marketing e vendite.
Ci si può ora chiedere – esaurita la spinta del risparmio energetico – quale sarà la futura innovazione che spingerà il mercato della finestra? Forse la domotica, il controllo a distanza di apertura e chiusura delle finestre. La cosa è già possibile come testimonia la pubblicità di Velux per la sua finestra comandata dalla forza del sole. Ma questo è possibile anche per le finestre normali. Anzi un produttore, forse troppo in anticipo, già negli scorsi anni presentò, a tale proposito, un suo kit. Di certo proseguirà l'innovazione più soft relativa alla marca del prodotto – intesa anche come apprezzato buon nome del produttore presso il mercato di suo interesse – e ai servizi che fanno da contorno dal prodotto. Servizi che vanno "prodotti" in casa e che non si possono acquistare da fornitori. Difficili quindi da copiare. Potranno essere imitati, avere lo stesso nome ma il loro "gusto" li distinguerà in maniera forte e precisa. Tutti noi sappiamo distinguere un buon salame prima dal suo sapore e poi dai suoi ingredienti. A confermare questa sensazione viene poi la confezione e l'origine.
Sugli aspetti tecnici – ormai le prestazioni elevate di una finestra sono obbligatorie per legge – prevarrà la "personalità" del serramento. È quello che è già capitato nel mondo delle auto.
Una cosa rimane certa: il Gruppo GriFfer continuerà a essere al vostro fianco per permettervi di competere meglio sul mercato.

Massimo Piovani
Presidente Piovani spa
Consorziata GriFfer scrl

Ci si può ora chiedere quale sarà la futura innovazione che spingerà il mercato della finestra?
Forse la domotica.

In fase di stampa il Viceministro ha dichiarato che l'Ecobonus del 55% sarà inserito nel Decreto Milleproroghe di fine anno.

ADERISCI ALLA CAMPAGNA
PER LA RICONFERMA DEL 55%

www.federlegno.it

di Almerico Ribera

Fra opportunità di crescita e imposizioni

Torniamo a scrivere sulla marcatura CE, poiché il primo febbraio 2010 è entrata in vigore la norma di prodotto UNI EN 14351-1:2006 che regolamenta l'immissione sul mercato di finestre e porte esterne pedonali, mentre dal primo dicembre 2010 un'estensione della norma stessa riguarderà il "cascading".

La storia

Nell'ormai lontanissimo 1986 – vale a dire 24 anni fa – era stata pubblicata la direttiva 89/106/CE sui prodotti da costruzione il cui fine era di fondere in un unico ordinamento le diverse disposizioni, più o meno cogenti, che gli Stati Membri della UE applicavano, ognuno per proprio conto, alla commercializzazione dei prodotti destinati all'edilizia.
Il vocabolo in voga era: "armonizzare"; vale a dire fare in modo che le leggi che regolano la sicurezza e le prestazioni minime richieste a tali prodotti avessero una base comune che, se rispettata dal costruttore, consentisse ad una finestra prodotta in Italia di essere installata in Olanda e viceversa. Una mole di lavoro enorme da parte delle commissioni europee, che si sviluppava su quattro direttrici:

1. Approvare un sistema di specifiche tecniche comuni.
2. Varare un sistema di attestazione comune della conformità del prodotto alle specifiche tecniche per ogni tipologia di manufatto (nel nostro caso porte e finestre).
3. Organizzare un sistema di organismi notificati in ogni Paese membro.
4. Trascrivere infine una scheda con il marchio CE da apporre al prodotto che abbia superato le prove, attestando così di avere raggiunto i requisiti minimi.

Una bella idea. Peccato che, invece di "armonizzare", si è passati nel corso degli anni al verbo "ravvicinare" perché si è capito che i gusti del consumatore e le consuetudini degli abitanti dei diversi Stati europei non si cancellano con 25 anni di riunioni a Bruxelles e che una finestra finlandese con tripli vetri e senza schermi oscuranti esterni non può essere paragonata a una finestra installata a Palermo e protetta dalle persiane, ma neppure con il monoblocco, prodotto tipico del mercato italiano, che comprende il controtelaio da murare, il serramento, il cassonetto e l'avvolgibile.
Quindi la direttiva ha smussato alcuni spigoli assumendo una fisionomia più coerente con le diverse realtà europee, "armonizzando" innanzitutto i metodi di prova mediante i quali si valuta la conformità dei prodotti alle prestazioni richieste. Per il resto ha lasciato fare ai Paesi Membri.

> **Una falegnameria sarda o una siciliana,** per effettuare le prove di conformità, devono, ancora oggi, trasportare i prodotti sul continente con costi rilevanti. Risultato? Un disastro economico se consideriamo che la rete italiana delle falegnamerie è formata da unità produttive piuttosto piccole.

Ed è questo "lasciar fare" che mi ha visto inizialmente contrario alla marcatura CE delle finestre, così come era stata organizzata, e non l'ho mai nascosto.
Perché? Le ragioni erano sostanzialmente due. La prima riguardava i livelli minimi prestazionali da raggiungere con le prove iniziali di tipo (ITT) che, in Italia, sono subito stati elevati ai massimi valori inasprendo la direttiva rispetto agli altri Paesi europei. Anzi, addirittura alcune prove imposte obbligatoriamente in Italia non hanno riscontro in altri Paesi Membri.
La seconda era che, mentre si "armonizzava" il sistema, non si organizzava la rete dei laboratori di prova, che nascevano spontaneamente soltanto nel nord del nostro Paese, lasciando il Sud Italia e le Isole nel più assoluto isolamento. Una falegnameria sarda o una siciliana, per effettuare le prove di conformità, devono, ancora oggi, trasportare i prodotti sul continente con costi rilevanti. Risultato? Un disastro economico se consideriamo che la rete italiana delle falegnamerie è formata da unità produttive piuttosto piccole, e che è stato il trampolino di lancio del "cascading" offerto alla falegnameria dai costruttori di frese e di ferramenta.
La mia opposizione era soltanto di tipo pratico perché nel Paese che annovera il secondo titolo di merito mondiale nella contraffazione dei prodotti, dopo la Cina, è rischioso imporre "armonizzazioni" di qualsiasi tipo se prima non si mettono a disposizione della produzione e del commercio gli strumenti idonei ad operare nel rispetto delle leggi. Ovviamente con costi uguali per tutti. Mi risulta infatti che oltre il 50% della produzione italiana non si sia ancora adeguata alla regolamentazione europea.

Gli organismi notificati

In attesa che i laboratori di prova entrassero in funzione, furono identificati gli organismi notificati:
a) di prodotto;
b) di sistema;
c) di ispezione;
d) di prova.
La loro funzione era (ed è) di rilascio e di controllo della Marcatura CE, cioè il passaporto che consente al produttore di commercializzare il prodotto sul mercato europeo, legalmente e in qualsiasi Stato Membro. Però "talvolta" mi informano che tale passaporto non è idoneo per tutti gli usi previsti e in tutti i Paesi dell'Unione.
Sì perché "talvolta" può accadere che le specifiche tecniche armonizzate siano ancora in contrasto con quelle della legislazione nazionale. Casi rari, ma che fanno scrivere agli esperti un testo di questo tenore: "In linea di principio il criterio guida è di combinare i principi generali sulla sicurezza dei prodotti già previsti nel D.Lgs. 172/04 in attuazione della direttiva 2001/95 e riversati integralmente nel Codice del Consumo agli articoli da 102 a 113, con la procedura prevista dalla stessa direttiva CPD all'art. 21 sotto il titolo di "clausola di salvaguardia". Però l'articolo 21 e gli articoli 103-107-110 dello stesso Codice del Consumo ci indicano che una risposta adeguata non è possibile.

Infiltrazioni d'acqua e dispersioni termiche vanificano la qualità di una finestra.
La soluzione è la linea Proposa di Maico: nastri e schiume, controtelai per finestre e persiane, accessori per il montaggio su cappotto termico. Per sigillare a regola d'arte la zona critica serramento-muro.

Proposa di Maico. Perché i buoni serramenti vanno posati bene.

VALORIZZIAMO IL SERRAMENTO

maico

MAICO SRL, ZONA ARTIGIANALE, 15, I-39015 S. LEONARDO (BZ)
TEL +39 0473 65 12 00, FAX +39 0473 65 13 00, info@maico.com, www.maico.com

Dunque, nonostante i 25 anni di gestazione, qualche nuvolone nero si addensa tuttora nei cieli della Marcatura CE.

Riassumendo

Per il mercato italiano le caratteristiche, per le quali è obbligatoria e indispensabile l'attestazione delle prestazioni per le finestre, sono le seguenti:
- permeabilità all'aria;
- tenuta all'acqua;
- resistenza al carico del vento;
- capacità portante dei dispositivi di sicurezza;
- trasmittanza termica.

Il serramentista è però libero di dichiarare volontariamente altre prestazioni che ritenga qualificanti per il proprio prodotto. Per esempio il potere fonoisolante della finestra che, pur non essendo una caratteristica obbligatoria ai fini della marcatura CE, rientrando nei valori limite specifici delle facciate nel loro complesso, è comunque ineludibile per la corretta valutazione acustica dell'edificio.
È tutto?
No, perché insieme all'etichetta riportante i valori prestazionali della marcatura CE il produttore è tenuto a fornire anche i seguenti documenti:
- istruzioni di movimentazione, immagazzinamento e installazione in cantiere nel caso in cui l'installazione non sia effettuata a cura del produttore;
- istruzioni sull'uso e la manutenzione.

Il cascading

La norma che sancisce la validità del cascading (sistema a cascata) è stata approvata a Bruxelles ed entrerà in vigore il primo dicembre 2010 con grande soddisfazione dei costruttori di frese e di ferramenta che potranno, grazie a questo sistema, procedere alla certificazione dei loro prototipi e passare la certificazione a cascata ai clienti. Un argomento comunque complesso sul quale vale la pena di ritornare nei prossimi numeri.

La trasmittanza termica

La trasmittanza termica dei serramenti è un argomento che sta a cuore ai progettisti poiché la finestra è indubbiamente il componente edilizio più tecnologico della facciata. Il serramentista può ora soddisfare l'esigenza del richiedente calcolando i valori del prodotto mediante un software di semplice funzionalità che si trova in commercio. Naturalmente anch'esso certificato.

> La marcatura CE è una procedura indubbiamente complessa, alla quale è obbligatorio sottostare dal febbraio di quest'anno. Vale quindi la pena di frequentare i corsi di formazione.

L'attestazione di conformità

È il punto saliente della marcatura che autorizza il fabbricante ad apporre il simbolo CE. Con tale documento il fabbricante dichiara, sotto la propria responsabilità, di avere completato il processo di controllo del prodotto attraverso le prove iniziali di tipo (ITT), il sistema di controllo della produzione (FPC) e di avere le carte in regola per applicare la marcatura CE.
"Il valore giuridico della dichiarazione di conformità (dichiara l'avvocato Filippo Cafiero, legale esperto di Edilegno di Federlegno-Arredo da noi interpellato) è indubbio proprio per i risvolti di responsabilità che ne caratterizzano il contenuto".
La dichiarazione di conformità deve essere redatta e conservata a cura del fabbricante e deve includere:
- nome e indirizzo del fabbricante e luogo di fabbricazione;
- descrizione del prodotto e copia delle informazioni di accompagnamento alla marcatura CE;
- disposizioni alle quali il prodotto è conforme;
- condizioni particolari applicabili all'impiego del prodotto;
- nome ed indirizzo del laboratorio notificato;
- eventuale nome e qualifica della persona incaricata di firmare la dichiarazione per conto del fabbricante.

In conclusione

La marcatura CE è una procedura indubbiamente complessa, alla quale è obbligatorio sottostare dal febbraio di quest'anno. Vale quindi la pena di frequentare i corsi di formazione che insegnano ai protagonisti della produzione – e soprattutto della commercializzazione dei prodotti per edilizia – quantomeno a leggere con cognizione di causa l'etichetta riassuntiva dei valori della marcatura CE. Io non produco, scrivo. Eppure mi sono iscritto.

di Mauro Zamberlan

PMI e internazionalizzazione

Qual è il rapporto tra Pmi e mercati esteri? Quali rischi e opportunità si profilano a un'impresa artigiana intenzionata ad affrontare la concorrenza internazionale? Lo abbiamo chiesto a Gabriella Degano, Responsabile dell'Ufficio Internazionalizzazione e Promozione della Confartigianato Nazionale, e a Samuele Broglio, presidente nazionale di Confartigianato Gruppo di Mestiere Legno, che ha approfondito il punto di vista del serramentista.

Pmi e imprese artigiane devono ormai confrontarsi con la concorrenza internazionale: sono pronte a suo parere?

Gabriella Degano. - L'internazionalizzazione è un'opzione strategica che tutte le aziende possono perseguire con buoni risultati, indipendentemente dalla loro dimensione. Ovviamente, le modalità cambiano a seconda dei settori e delle dimensioni aziendali.
Non si tratta quindi di essere più o meno pronti ad internazionalizzarsi, ma piuttosto di essere coscienti della necessità di farlo. Le imprese che non prendono in considerazione l'internazionalizzazione pongono limiti al proprio stesso sviluppo. Infatti, la concorrenza a livello globale fa crescere l'impresa, in quanto richiede un insieme di competenze funzionali che si trovano spesso al di fuori di quelle originali dell'azienda.
Un recente studio della Commissione Europea "Internationalisation of European SMEs", analizzando gli ostacoli e i vantaggi insiti nel processo di internazionalizzazione delle PMI europee, dimostra come le PMI attive a livello internazionale conseguano risultati migliori in termini di innovazione, crescita e occupazione.

Samuele Broglio. - Per quanto riguarda l'aspetto tecnologico e di qualità del prodotto, sicuramente le imprese artigiane del settore serramento sono più che all'altezza di confrontarsi con qualsiasi tipo di concorrenza estera, in quanto i serramenti Made in Italy non temono confronti. Dal punto di vista della personalizzazione del prodotto, poi, la notoria flessibilità delle piccole imprese italiane non trova riscontri in nessun'altra parte del mondo. Dal punto di vista commerciale, purtroppo, le aziende artigiane il più delle volte sono prive di una vera e propria strategia di marketing, il che molto spesso vanifica i buoni risultati ottenuti nel campo tecnico-produttivo.

A cosa è dovuta la scarsa propensione all'internazionalizzazione?

G.D. - È dovuta principalmente a due fattori: mancanza di risorse finanziarie e mancanza di capitale umano in grado di affrontare i mercati esteri. La scarsità delle risorse è strettamente legata alla difficoltà di accesso al credito, necessità prioritaria delle nostre imprese che devono sopportare condizioni troppo gravose.
La carenza di risorse umane qualificate nel gestire i processi di internazionalizzazione sembrerebbe all'origine delle difficoltà delle PMI in materia. D'altra parte è proprio nelle imprese di ridotte dimensioni che il capitale umano si impone come fattore selettivo per il passaggio dell'impresa al mercato internazionale, in grado anche di supplire a imperfezioni organizzative e finanziarie.
In molti casi le competenze che mancano non sono di natura specialistica, ma sono in prevalenza riferite a due gap formativi: scarsa conoscenza delle lingue e scarsa conoscenza dei mercati esteri (in particolare processi di fornitura, preferenze dei consumatori, caratteristiche dei concorrenti, ecc.), in mancanza dei quali il processo di internazionalizzazione rischia di rimanere a livello embrionale.

S.B. - Sostanzialmente a due fattori: la ridotta dimensione aziendale e il fatto che il serramento, rispetto ad altri prodotti quali per esempio il mobile, è più difficile da vendere su mercati esteri in quanto risente molto di alcuni fattori locali legati sia alle modalità di costruzione degli edifici, che variano da Paese a Paese, sia alle diverse richieste prestazionali legate alle differenze climatiche, sia al fatto che in molti Stati vengono richieste per legge prestazioni tecniche particolari, le quali spesso comportano l'obbligo di eseguire test presso laboratori locali. Per quanto riguarda le esportazioni in paesi UE, la Marcatura CE risolve almeno in parte quest'ultimo problema in quanto un test eseguito presso un Notified Body italiano ha automaticamente valore in tutto il territorio della Comunità Europea.

Che spazi ci sono per le Pmi e le imprese artigiane nei mercati esteri? Quali sono i Paesi o le aree più 'appetibili'?

G.D. - Il nuovo scenario geo-economico impone una riflessione sul ruolo maggiormente incisivo che le piccole e micro imprese italiane devono avere nel contesto dell'economia mondiale.
Stante il contributo determinante dei mercati asiatici che fanno da traino all'export europeo, è opportuno aiutare le nostre imprese a cogliere meglio le opportunità e accrescere la loro presenza nel sud-est asiatico.
L'importanza dei nuovi mercati non può far dimenticare quelli di tradizionale sbocco del Made in Italy, in particolare Stati Uniti e Unione Europea. Tanto più in questo momento di crisi e contrazione degli investimenti e dei piani di crescita, i mercati maturi appaiono più appetibili sia per le consolidate strutture distributive, sia per l'apprezzamento delle produzioni artigiane.
Anche l'area del Mediterraneo rappresenta per le nostre imprese una zona commerciale dalle enormi potenzialità. In questi anni molto è stato fatto per favorire gli scambi e gli investimenti tra l'Italia e i paesi del Mediterraneo: purtroppo, e i dati statistici lo confermano, la cooperazione economica stenta a decollare e ad affermarsi in maniera definitiva. Per facilitare ogni possibile collaborazione tra le imprese nell'area euro-mediterranea, Confartigianato ha creato una rete attiva già da due anni, denominata la "Comunità delle PMI del Mediterraneo".
I mercati del Golfo, in netta ripresa a seguito della crisi del 2009, restano di grande interesse per i settori edile, impiantistica, arredo, contract e oreficeria. Analogamente il mercato russo continua a rappresentare un obiettivo significativo per le produzioni artigiane di alto livello qualitativo del settore arredo e complemento.

S.B. - A mio avviso gli spazi per prodotti di alta qualità, quali in media sono quelli italiani, ci sarebbero. Logicamente i serramenti italiani non potranno, per ovvi motivi, misurarsi sul terreno del prezzo con quelli prodotti in Polonia, in Romania, in Croazia o in altri Paesi aventi un costo del lavoro più basso, un minor carico sociale sulle imprese e una regolamentazione della sicurezza più blanda. Sicuramente puntando sulle fasce di mercato più abbienti, si potrebbero trovare acquirenti in grado di preferire un prodotto più costoso, ma di qualità rispetto ad uno di minor costo, ma qualitativamente meno pregiato. Per quanto riguarda le possibili aree di espansione penso che le più probabili potrebbero essere rappresentate da quelle più affini a noi sia culturalmente sia climaticamente, il che significa praticamente tutto il territorio UE, la Russia e il Nord America, anche se penso che pure i mercati arabi non siano assolutamente da trascurare, date le notorie possibilità di spesa di alcuni soggetti provenienti da quella particolare zona del mondo.

La sua attività, dr.ssa Degano, punta a creare opportunità di promozione sui mercati esteri attraverso un dialogo con le istituzioni pubbliche. Com'è la situazione? Incontra difficoltà in proposito?

Gabriella Degano

È attualmente Responsabile dell'Ufficio Internazionalizzazione e Promozione della Confartigianato Nazionale e membro del Comitato Consultivo dell'ICE. In precedenza ha maturato importanti esperienze di promozione dell'internazionalizzazione delle imprese in Italia e all'estero. All'inizio del percorso professionale è stata assistente parlamentare e capo segreteria di esponenti di Governo. Parla correntemente l'inglese, il francese e il tedesco e possiede una buona conoscenza della lingua russa.

Samuele Broglio

Samuele Broglio, serramentista, delegato Normapme di Confartigianato, dal dicembre 2008 è presidente nazionale del Gruppo di mestiere legno di Confartigianato.

altraforma.net - HRC
Ciclo di verniciatura Top Quality
per una durata leggendaria.
RENNER
WOOD COATINGS
Via Ronchi Inferiore, 34 - 40061 Minerbio (BO) Italia - tel +39 051 6618 211 - fax +39 051 6606 312
www.renneritalia.it

G.D. - L'ufficio Internazionalizzazione e promozione della Sede nazionale si pone come interprete delle istanze delle imprese piccole e artigiane, espresse dal sistema associativo, con l'obiettivo di valorizzarne il ruolo nel contesto del sistema produttivo internazionale.
Le sedi istituzionali per eccellenza presso le quali svolgiamo l'attività di relazione sono l'ICE, il Ministero dello Sviluppo Economico e il Ministero degli Affari Esteri, a cui chiediamo, in particolare in questo momento di crisi e di lenta ripresa economica, soluzioni che consentano di aumentare, consolidandola, la presenza delle piccole imprese sui mercati globali.
Il nostro impegno si concentra essenzialmente su tre priorità: incremento delle risorse finanziarie per promuovere l'export artigiano; stabilizzazione e semplificazione delle norme vigenti in materia, per valorizzare il ruolo delle imprese artigiane e delle associazioni di rappresentanza, programmi promozionali mirati alla piccola dimensione.
Il mondo artigiano è un mondo con caratteristiche peculiari, soprattutto in riferimento alla piccola dimensione e necessita da parte delle istituzioni di uno sforzo rilevante per venire incontro alle esigenze specifiche del comparto. Qualcosa si sta facendo, ma non c'è dubbio che bisogna fare di più perché senza questa importante componente il sistema Italia non può che risultare incompleto.

Quali sono le iniziative e i programmi di accompagnamento sui principali mercati esteri, messi a punto da Confartigianato?

G.D. - Attualmente siamo impegnati nella implementazione di un progetto di sistema "Progetto di Coaching" finalizzato a fornire alle Associazioni territoriali gli strumenti e le competenze necessarie per accompagnare le imprese sui mercati esteri. Si tratta di un programma di assistenza a 360° che prevede la sistematizzazione del patrimonio di conoscenze comuni con riferimento all'estero, la messa a disposizione di strumentazioni (software di check-up aziendale), nonché la formazione dei funzionari e delle imprese associate, fruitori finali del modello di accompagnamento.
Per quanto riguarda le iniziative di promozione sui mercati esteri, cito a titolo di esempio il "Progetto di promozione dell'artigianato e del complemento di arredo presso la distribuzione specializzata in USA", ideato insieme all'ICE per la promozione dell'artigianato di qualità presso il dettaglio specializzato, che negli Stati Uniti è il canale di riferimento per i prodotti di alta gamma. Il progetto nasce da un'indagine di rilevazione delle reali tendenze del mercato statunitense, che ha messo in rilievo l'apprezzamento da parte dei consumatori di fascia alta per i prodotti di qualità artigianali, fatti in Italia e ad alto contenuto innovativo.
Nell'area del Golfo siamo presenti da tempo con iniziative commerciali e di immagine finalizzate alla promozione del settore arredo, complemento e oreficeria. Particolare apprezzamento va alla nuova modalità promozionale del sistema arredo, messa a punto con successo ad Abu Dhabi, che combina l'aspetto commerciale e l'immagine in un nuovo e innovativo concept espositivo.
Nei mesi scorsi si è concluso il progetto NIHAO ("Nuovi strumenti finanziari per le associazioni dell'artigianato e della piccola impresa in Cina e Vietnam"), co-finanziato dalla Commissione Europea nell'ambito del programma Asia Invest, finalizzato a trasferire know-how alle cooperative di credito e garanzia cinesi e vietnamite, per sviluppare e implementare il modello di micro-credito italiano. Il progetto ha raggiunto l'eccellente risultato di contribuire al lancio da parte delle Autorità cinesi di un nuovo regolamento sulle garanzie per il finanziamento alle imprese, che tiene conto del modello italiano dei Confidi.

Che consiglio si sente di dare oggi a una Pmi che vuole allargare i propri orizzonti commerciali?

G.D. - Il mio consiglio è sicuramente quello di impegnarsi strategicamente nella attività di internazionalizzazione e non cogliere le opportunità in maniera casuale e opportunistica. È importante che le imprese sviluppino capacità di innovazione sul piano organizzativo, gestionale, promozionale, comunicativo e commerciale per fare evolvere l'impresa in direzione di una più complessa attività di internazionalizzazione e garantire una maggiore e più qualificata presenza sui mercati esteri. Ma la strategia più importante è puntare sulla qualità delle produzioni, la vera ricchezza del made in Italy, che nemmeno i più agguerriti competitor cinesi e indiani possono eguagliare.

S.B. - I serramenti richiedono anzitutto la possibilità di interfacciarsi con un referente locale specializzato, che possa da un lato acculturare l'imprenditore sulle necessità locali: è inutile tentare di vendere ciò che, per un motivo o per l'altro, è invendibile in un determinato mercato; quindi, se si vuole esportare, sarà il caso di prepararsi a modificare il proprio prodotto per adeguarsi alle eventuali richieste della clientela estera. Dall'altro lato queste referente deve svolgere le indispensabili opere di assistenza al cantiere, di rilievo delle misure e di posa in opera. Il problema per le piccole imprese è quello di contattare tali referenti specializzati, e questo, considerata la realtà dei mercati internazionali, può essere fatto al meglio solo unendo le forze di più imprenditori. A mio avviso il ricorso alle strutture sviluppate dalle Associazioni di categoria rappresenta sicuramente la scelta migliore, in quanto forniscono servizi idonei alle reali necessità delle imprese. Ammetto però che la mia opinione può essere condizionata dal fatto che sono un dirigente di Confartigianato e quindi per definizione favorevole alle attività di tipo associativo.

di Marco Zanon

Vendere... dopo la vendita

Malgrado i serramenti non siano oggetto di frequente riacquisto, una corretta azione di post vendita da parte di produttori e rivenditori può comunque contribuire attivamente a far giungere nuove commesse.

Molto è stato scritto sull'argomento del post vendita e molto è stato messo in pratica negli ultimi anni dalle aziende. Alla base delle iniziative volte a migliorare la gestione del post vendita vi è la volontà di creare un rapporto continuativo e di fiducia con la clientela di riferimento. Questo atteggiamento sta alla base delle strategie di CRM, ovvero di customer relationship management, votate appunto a sviluppare la relazione tra azienda e cliente così da favorire il riacquisto. E' appunto il concetto di riacquisto che rappresenta uno degli ostacoli concettuali che fanno desistere il serramentista, rivolto al privato, dal sviluppare iniziative volte a migliorare l'azione di post vendita. E' raro infatti che un cliente ripeta l'acquisto dei serramenti per la propria abitazione nell'arco di pochi anni. Anzi è piuttosto raro trovare chi acquista serramenti per la propria abitazione più di una volta nella vita. Quindi, vista questa tipologia di comportamento d'acquisto, molti serramentisti si chiedono che senso abbia preoccuparsi del post vendita.

> **È sbagliato** l'approccio secondo cui contattare il cliente dopo la conclusione dei lavori rappresenta solo una fonte di complicazioni.

Il processo d'acquisto del cliente

Ha senso eccome. L'importanza delle attività di post vendita però si coglie a fondo solo nel momento in cui si arriva a comprendere che il cliente diventa effettivamente tale non quando ci contatta o entra nello show room per la prima volta e neppure quando ci paga, ma piuttosto nel momento in cui inizia a utilizzare il serramento installato a casa sua, a goderne i benefici e quindi ad essere in grado di esprimere un giudizio complessivo sull'acquisto effettuato. Va ricordato infatti che il cliente, quando prende la decisione di acquistare nuovi serramenti per la propria abitazione, si addentra in un processo d'acquisto che si snoda attraverso diverse fasi che spesso non vengono correttamente interpretate, colpevolmente, da chi si occupa della vendita:

1. vi è la prima fase in cui l'acquirente, per motivi tra i più diversi, vede nascere la *volontà* o *l'esigenza di acquistare* nuovi infissi;
2. segue una seconda fase in cui l'acquirente *ricerca informazioni* tramite conoscenti, riviste specializzate, internet per dotarsi di conoscenza e preparazione sufficienti per confrontarsi con produttori o rivenditori;
3. la terza fase vede l'acquirente impegnato a *visitare* i potenziali fornitori per toccare con mano i prodotti e ricevere le prime indicazioni di investimento;
4. dopo aver visitato i potenziali fornitori e aver ricevuto i preventivi l'acquirente fa una *selezione* di questi ultimi, per arrivare a quello preferito e mettersi in contatto con l'azienda prescelta per avviare la successiva fase;
5. ovvero la fase della *negoziazione* che, a scanso di divergenze inconciliabili, si trasforma in conferma d'ordine con la successiva consegna e posa in opera degli infissi.

È dopo questa fase che si manifesta il diverso modo di pensare di fornitori e acquirenti. Mentre con la posa in opera e il pagamento il fornitore tende a considerare conclusa l'esperienza di vendita, l'acquirente vede invece proseguire la sua esperienza di cliente in un'ulteriore fase:

6. quella di *valutazione della soddisfazione d'acquisto*, perché ogni volta che aprirà le finestre, soprattutto nel primo periodo, affiancherà il ricordo del suo percorso come acquirente all'attuale esperienza di utilizzatore valutando l'equilibrio tra qualità attesa, prima dell'acquisto, e qualità sperimentata, dopo l'utilizzo.

FASI IN CUI IL CLIENTE SVILUPPA IL SUO PROCESSO D'ACQUISTO

1. Nascita/identificazione del bisogno/esigenza di nuovi serramenti
2. Ricerca delle informazioni sul prodotto
3. Visita ai primi potenziali fornitori
4. Valutazione dei preventivi ricevuti e scelta del migliore
5. Negoziazione
6. Valutazione della soddisfazione d'acquisto

L'attuazione di un processo di post vendita aiuta quindi anche l'azienda che vende serramenti a monitorare la soddisfazione dei propri clienti per correggere eventuali situazioni negative, ma soprattutto per utilizzare a proprio favore quelle positive. È sbagliato quindi l'approccio secondo cui contattare il cliente dopo la conclusione dei lavori rappresenta solo una fonte di complicazioni perché il cliente "trova sempre qualcosa che non va". È corretto invece seguire il cliente anche dopo la vendita affinché proprio eventuali mancanze possano essere individuate direttamente dall'azienda e corrette quanto prima. In questo senso non è necessario mettere in campo attività o azioni particolarmente complicate per gestire la fase del post vendita. A volte è sufficiente una semplice telefonata. L'opportunità di contattare il cliente dopo aver concluso la vendita è fortemente legata alla valutazione di quanto sia importante la sua soddisfazione anche se con molta probabilità non ripeterà l'acquisto. Va ricordato che un cliente soddisfatto, non avendo occasione di riacquistare, sarà desideroso di rivivere l'esperienza positiva attraverso quella di qualcun altro. Ecco che un cliente di questo tipo non sarà più un semplice cliente, ma potenzialmente in grado di diventare un testimonial della nostra azienda. Due sono quindi le motivazioni commerciali che rendono opportuno condurre con sistematicità iniziative di post vendita:

a. prevenire eventuali passaparola negativi;
b. favorire le referenze attive.

> **Attraverso la referenza attiva** si chiede in pratica al nostro cliente di essere testimonial della nostra azienda per trovare altri clienti.

Prevenire il passaparola negativo

Anche lavorando con il massimo impegno talvolta si può incorrere in un errore o in un'incomprensione con il cliente. Un ritardo nelle consegne, un piccolo difetto nel prodotto o nella posa, un atteggiamento sbagliato dei posatori in casa del cliente, sono solo alcuni esempi dei motivi che possono rendere un lavoro perfetto al 99%, complessivamente scadente agli occhi del cliente. E' bene ricordare inoltre che il cliente, la maggior parte delle volte, quando è insoddisfatto esprime il suo malcontento ad altre persone innescando un passaparola negativo. Gli effetti di un passaparola negativo non sono facilmente misurabili. Mentre l'effetto di un passaparola positivo può essere verificato nel momento in cui siamo contattati da nuovi potenziali clienti, non è possibile per contro misurare quanti potenziali clienti abbiano preferito non contattarci a causa di un passaparola negativo. La gestione della fase di post vendita diventa quindi importante perché permette all'azienda di "salvarsi in corner" nel caso vi sia stato qualcosa di sbagliato nella fornitura o qualcosa di imperfetto nel funzionamento del prodotto, di rilevare quindi l'eventuale malcontento del cliente ponendovi rimedio prima che si trasformi in oggetto di passaparola negativo e quindi in un danno d'immagine per l'azienda. Inoltre, saper correggere tempestivamente un errore può essere motivo per il cliente di ancor maggiore soddisfazione perché vissuto come un servizio calato sulla sua specifica esigenza.

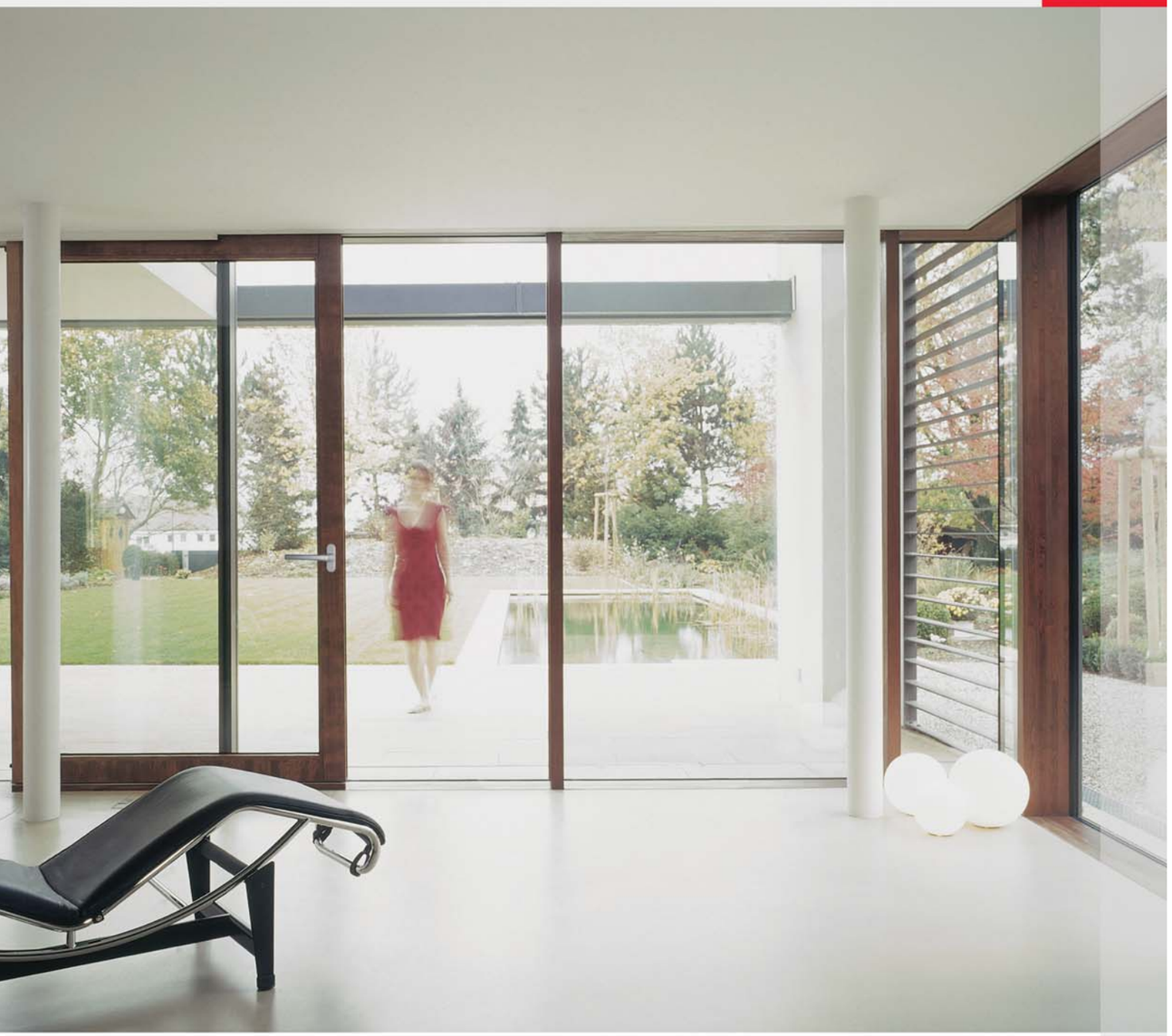
Favorire il passaparola positivo

È risaputo che il passaparola di un'esperienza positiva si diffonde meno rapidamente e diffusamente del passaparola di un'esperienza negativa. L'azienda può favorire e incrementare la divulgazione del buon passaparola attraverso la referenza attiva facendo leva sull'esperienza positiva vissuta dai nostri clienti alimentando la possibilità di contattarne di nuovi, creando i presupposti per nuove vendite. Per referenza attiva si intende sostanzialmente il processo secondo cui si chiede esplicitamente ai clienti, una volta verificata la loro piena soddisfazione nell'acquisto, di segnalare la nostra azienda a conoscenti, parenti, amici, vicini di casa potenzialmente interessati all'acquisto di nuovi serramenti. Attraverso la referenza attiva si chiede in pratica al nostro cliente di essere testimonial della nostra azienda per trovare altri clienti.

Nella pratica

Qualsiasi attività di post vendita, dalla più semplice alla più complessa necessita anzitutto che in azienda vi sia una ordinata registrazione di tutte le commesse andate a buon fine. A computer in un semplice foglio di lavoro può essere riportato il nome del cliente con i ri-

Diamo valore grazie al sistema Patio Life



Diamo il benvenuto nel 2010 a tutti i nostri clienti, attuali e futuri!

Il sistema scorrevole Roto Patio Life offre anche quest' anno nuovi vantaggi.

- Carrelli con portata fino a 400kg per anta!
- nuova soglia da 25mm per il mercato Italiano a taglio termico e scarico d'acqua ottimizzato!
- il tutto con certificazione CEE!

Scoprite i vantaggi di Roto anche in altri settori della ferramenta nell' anno del nostro 75esimo anniversario! Sappiamo da dove veniamo, lasciate che vi mostriamo fino a dove possiamo arrivare in futuro insieme!

Roto
Crea valore

www.roto-frank.it
Tecnologia per porte e finestre

Elenco commesse per organizzare i contatti post vendita

Nr	Nome e Cognome del cliente	Riferimenti	Tipologia commessa	Data conclusione dei lavori	Data 1° contatto post vendita
1	Mario Rossi	Indirizzo e telefono	Appartamento sostituzione finestre e tapparelle; 11.500 €	5 novembre 2010	7 dicembre 2010
2	Luca Verdi	Indirizzo e telefono	Casa singola ristrutturazione Finestre e porte finestre; porte interne; portoncino ingresso; scuri; 23.500 €	7 novembre 2010	7 dicembre 2010
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
10	Mario Bianchi	Indirizzo e telefono	Appartamento nuovo Finestre; porte interne; portoncino ingresso; 9.500 €	13 dicembre 2010	20 gennaio 2011

ferimenti dell'abitazione, il numero di telefono, la tipologia di intervento condotto, l'importo della commessa e la data di conclusione dei lavori. Proprio quest'ultima informazione diventa importante perché rappresenta il momento di partenza delle attività di post vendita. Buona regola può essere infatti quella di contattare telefonicamente il cliente dopo un mese dall'avvenuta posa in opera dei serramenti.
Il motivo della telefonata è legato a rilevare una prima sensazione legata all'utilizzo degli infissi da parte del cliente. "Le finestre sono come se le aspettava?"; "Ha acquisito confidenza con il sistema di apertura?"; "Ha già avuto modo di verificare un primo risparmio sul riscaldamento?" Sono solo alcuni esempi di domande con cui aprire la telefonata. In realtà sarà facile capire dalla prima reazione del cliente se è soddisfatto o meno del nostro operato. Se il cliente manifesta qualche riserva è bene dimostrare ampia e pronta disponibilità a correggere eventuali errori, in particolare se si tratta di un problema tecnico legato al prodotto o alla posa del serramento. Se la lamentela non è legata al prodotto ma ad aspetti del servizio come un ritardo nella consegna o a problemi sorti presso l'abitazione del cliente durante la fase di posa, quindi qualcosa che non può essere materialmente riparato, è opportuno trovare una soluzione alternativa che mitighi la sensazione negativa provata dal cliente. Probabilmente è proprio la preoccupazione di dover far fronte ad una situazione di questo tipo che spinge molti serramentisti a non ricontattare i clienti dopo la conclusione dei lavori. In realtà questa paura dovrebbe essere risolta a monte, organizzando e conducendo il lavoro con metodo, affinché le lamentele del cliente si risolvano solo in alcune eccezioni dovute a veri e propri imprevisti.
Sicuramente più interessante per la crescita dell'azienda è la situazione in cui il cliente si rivela entusiasta del lavoro portato a termine e del servizio con cui la commessa è stata condotta. In questo caso si può fare leva su un cliente alleato della nostra causa, un testimonial appunto che, come detto in precedenza, non potendo ripetere l'acquisto, potrebbe rivivere l'esperienza positiva condividendola con qualcun altro. "Adesso che ha verificato la differenza tra serramenti mediocri e serramenti di qualità potrà consigliare la nostra azienda quando a casa di qualche conoscente vedrà finestre un po' datate" è la frase esplicita, provocatoria, ma sicuramente efficace con cui potremmo invitare il nostro cliente a far notare a potenziali acquirenti l'opportunità di installare nuovi infissi. Ricordiamoci che la maggior parte delle commesse è frutto del generarsi di un passaparola da parte di chi ha vissuto un'esperienza d'acquisto positiva. E quindi anche se in un primo momento questo approccio può lasciare perplessi perché troppo sfrontato, l'arrivo dei nuovi primi ordini favoriti da queste iniziative attenuerà lo scetticismo e saremo portati a perfezionare questo tipo di attività con il cliente. Ovviamente nel caso in cui si riescano a concludere nuovi affari grazie all'intermediazione di vecchi clienti questi ultimi vanno contattati, ringraziati e resi partecipi del successo.
Oltre a contattare il cliente dopo un mese dalla conclusione dei lavori, occasione per verificare la soddisfazione del cliente a breve termine, vale la pena ripetere il contatto dopo alcuni mesi o dopo un anno in modo da monitorare la soddisfazione del cliente anche a freddo. Alcune aziende programmano un vero e proprio processo di controllo del serramento, una sorta di tagliando cadenzato nel tempo e concordato con il cliente. E' importante in questi casi prestare attenzione non solo all'aspetto tecnico, ma approfittare della visita presso il cliente per alimentare la referenza attiva. Altro modo per mantenere il contatto con i vecchi clienti è quello di estendere loro l'invito a partecipare ad eventi aziendali come fiere, open house o giornate aperte al pubblico nello show room. E' probabile che molti di loro vengano assieme a nuovi potenziali clienti.

Lo sviluppo di contatti post vendita con i clienti effettivi può quindi essere considerata a tutti gli effetti una attività di promozione alle nuove vendite perché in grado di scongiurare mancati contatti causati da un passaparola negativo e perché grazie alla referenza attiva si possono stimolare i clienti soddisfatti a favorire nuove commesse. E' un'attività promozionale che non richiede investimenti economici, ma solo tempo, organizzazione e il superamento di alcuni pregiudizi volti solo a giustificare la mancanza di iniziativa.

di Elena Padovan

Valorizzare le persone **per ottenere il massimo**

L'importanza di gestire le Risorse Umane, anche nella piccola impresa.

Benché ormai tutti riconoscano nelle persone l'ingrediente fondamentale per il successo delle aziende, ancora non si dedicano le giuste attenzioni a questa componente fondamentale. Nella piccola impresa il ridotto numero di dipendenti fa sì che la cosiddetta "gestione delle Risorse Umane" venga fatta in modo poco pianificato e strategico. Ci si affida all'intuito e alla sensibilità del titolare piuttosto che sviluppare un approccio più strutturato e strategico.

Quando l'impresa è piccola la selezione viene gestita direttamente dal titolare, che spesso recluta futuri collaboratori attraverso il passaparola, le conoscenze dirette o l'incontro di candidati spontanei. La scelta si basa più sull'impressione che si ha del candidato, che non su un'attenta valutazione delle sue competenze in rapporto a quelle richieste dalla posizione da ricoprire. Dopodichè la gestione del personale si limita all'applicazione delle norme contrattuali: l'aspetto che viene curato con continuità è l'amministrazione del personale, ossia tutti quegli aspetti burocratici (contratti, buste-paga, ferie, malattie, ecc.) che spesso vengono delegati, almeno in parte, a uno studio o società esterna.

La valutazione della persona coincide con il giudizio che di lui ne danno i suoi superiori, spesso distorti da simpatie e antipatie, e gli eventuali premi si basano molto sulla generosità del titolare che può riconoscere una tantum un extra a "chi se lo merita". In altre parole si fa poco riferimento a obiettivi da raggiungere, perché in generale si fatica a pianificare. I ruoli non sono ben definiti e i carichi di lavoro sono distribuiti più in base alla disponibilità che all'equità. La formazione avviene soprattutto per affiancamento e la partecipazione a corsi è estemporanea o resa obbligatoria da una legge.

Le cose possono funzionare bene, e naturalmente anche in questo caso tutto dipende dalle qualità individuali delle persone, ma conoscere come muoversi probabilmente garantirebbe risultati ancora migliori. O quanto meno eviterebbe alcuni errori.

In queste aziende si dovrebbe tenere presente che, oltre a focalizzarsi sulla riduzione dei costi dei processi produttivi, bisognerebbe avere un metodo efficace per gestire il personale, e in particolare per motivarlo a dare il meglio. Ma quali sono i processi da governare per valorizzare le persone. ottenendo benefici sia per la persona, in termini di soddisfazioni, che per l'organizzazione, in termini di profitti? Vediamo di riassumerli in dieci punti.

1. Selezionare con cura

Prima di cominciare una selezione occorre avere ben presente la posizione da ricoprire, in termini di obiettivi compiti, relazioni, competenze richieste. Dopodichè i candidati vanno valutati in rapporto a quella che si chiama job description, e si sceglie il candidato che più si avvicina al profilo ideale.

2. Accompagnare l'inserimento

Entrare in una nuova azienda significa accedere in una comunità con le sue regole, i suoi valori, i suoi rituali, la sua storia. Aiutare le persone a conoscere non solo il lavoro che svolge, ma l'intero processo, i prodotti, il mercato e favorire l'inserimento anche dal punto di vista sociale facilitano le cose a chi arriva. D'altra parte non bisogna sottovalutare l'importanza di preparare l'ingresso spiegando bene a chi già c'è quale sarà il ruolo del neoassunto, in modo che sia accolto con disponibilità e non con ostilità e diffidenza.

3. Incoraggiare lo sviluppo delle competenze

Le continue innovazioni e il ritmo dei cambiamenti impongono un continuo aggiornamento delle competenze. Per questo è importante "non prendersi indietro", accontentandosi di quanto già si sa fare. Occorre stimolare nelle persone la voglia di imparare, la motivazione a crescere, la propensione al cambiamento. E fornire loro opportunità di apprendimento, sia favorendo la rotazione delle mansioni in azienda, sia cogliendo le proposte formative che vengono dall'esterno.

4. Comunicare e coinvolgere

Limitarsi a eseguire una serie di operazioni richieste è molto diverso dal capire il perché del proprio lavoro. Comunicare gli obiettivi, informare sulle difficoltà, aggiornare sui risultati, coinvolgere nella risoluzione dei problemi aumenta la motivazione. In questo modo chi lavora si sente parte dell'azienda ed è stimolato a dare il suo contributo.

5. Dare feedback

Le persone hanno un estremo bisogno di sapere cosa si pensa di loro e del loro operato. Ciò significa che i responsabili devono saper comunicare con sistematicità ciò che apprezzano e ciò che va migliorato. La valutazione delle prestazioni, gestita con cura, diventa uno stimolo al costante miglioramento.

6. Attribuire obiettivi e premiare i risultati

Il lavoro non viene più visto come una serie di operazioni da ripetere, ma come un susseguirsi di obiettivi da raggiungere. Cambiare la prospettiva, inducendo le persone a lavorare in vista di un obiettivo aumenta la motivazione, soprattutto quando al raggiungimento del risultato corrisponde un premio. La gestione degli incentivi è uno degli aspetti più difficili da realizzare, ma è davvero grande l'energia che la sfida e il riconoscimento muovono.

7. Creare le condizioni per lavorare meglio

Trovarsi in un ambiente gradevole, potersi avvalere di strumenti affidabili, avere a disposizione tutto ciò che serve per dare il meglio, aiuta a lavorare sereni. Ma, ancora più importante dell'ambiente fisico, è il clima relazionale che si crea all'interno di un gruppo di lavoro. Per questo è opportuno favorire la socializzazione e l'instaurarsi di relazioni rispettose, sincere, improntate alla disponibilità e all'aiuto reciproco.

8. Incoraggiare il lavoro in team e il senso di appartenenza

La collaborazione porta a grandi risultati, ma non nasce spontaneamente. L'organizzazione del lavoro può favorirla od ostacolarla. Sentire di far parte di una squadra, identificarsi nella propria azienda, condividere i valori della propria impresa, riconoscersi con orgoglio parte di una realtà importante, alimentano la motivazione a dare il meglio.

9. Intervenire per correggere

L'organizzazione per funzionare ha bisogno di regole chiare e condivise. Ed è inevitabile che qualcuno prima o poi trasgredisca. Dimostrare fermezza, equilibrio ed equità, quando si interviene, comunica a tutti che il sistema è serio e affidabile. Anche se l'ideale sarebbe premiare i comportamenti corretti piuttosto che sanzionare quelli scorretti.

10. Ascoltare le persone, rispondere ai loro bisogni, avvicinarsi ai loro desideri

I lavoratori sono persone e la loro vita va al di là delle ore che passano in azienda. Chi riesce a conciliare bene la vita e il lavoro è più felice. Per questo le imprese che ottengono il massimo dai loro collaboratori e possono contare sulla loro fedeltà nel tempo sono attente alle esigenze individuali, sono capaci di tenere in considerazione la persona intera, nella sua dimensione professionale, ma anche in quella personale e familiare.

Si tratta di una serie di brevi spunti, ma già possono essere utili per indicare la direzione da seguire.
Nei prossimi numeri approfondiremo alcuni degli aspetti citati, fornendo anche indicazioni pratiche.

Il mercato italiano delle abitazioni

Le prospettive per il futuro sono buone, ma la crescita sarà meno marcata.

di Luca Pozza

Anche nel secondo trimestre del 2010 il mercato immobiliare recupera rispetto a un anno prima. Le tendenze rispetto al primo trimestre dell'anno sono invece più incerte, per effetto dei fattori stagionali che caratterizzano il mercato immobiliare: a fronte di valutazioni più favorevoli sull'andamento congiunturale delle quotazioni si è interrotto il rialzo delle compravendite e dei nuovi incarichi a vendere. Nelle attese a breve sulle condizioni del mercato di riferimento durante i mesi estivi hanno ancora prevalso i giudizi negativi, ma meno che un anno fa. Nel medio periodo, in vista dell'inizio del 2011, si conferma l'ottimismo circa le prospettive del mercato nazionale. È quanto emerge da un sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia, condotto congiuntamente da Banca d'Italia e Tecnoborsa, al quale hanno partecipato 980 agenti, che hanno fornito informazioni sull'attività di compravendita e sui prezzi nel secondo trimestre 2010, nonché sulle prospettive del settore. Le stime relative al numero di case vendute sono basate sull'osservazione delle transazioni intermediate.

Prezzi delle abitazioni

La quota di agenti immobiliari che segnalano una diminuzione dei prezzi nel trimestre oggetto di rilevazione è scesa al 37,9% dal 42,6 dell'inchiesta riferita al primo trimestre 2010. A fronte di un'incidenza ancora esigua delle indicazioni di rialzo (1,5%) è aumentata quella dei giudizi di stabilità (al 60,6% dal 55,8). Nel complesso, il saldo negativo tra le percentuali di risposte "in aumento" e "in diminuzione" si è ridotto (–36,4% contro -41% nel primo trimestre del 2010). Questo andamento caratterizza tutte le aree geografiche del paese, risultando più pronunciato nelle regioni del Sud e nelle Isole, dove l'incidenza dei giudizi di aumento è salita al 4%, dopo che era pressoché nulla nel primo trimestre.

Numero delle compravendite

Nel secondo trimestre del 2010 la quota di operatori che hanno venduto almeno un immobile è stata pari a 67,1%, segnando una diminuzione rispetto alla precedente indagine (71%); anche il numero di compravendite ha subito una flessione rispetto al trimestre precedente. Se si valuta rispetto a quanto rilevato nello stesso periodo del 2009 per eliminare fattori di natura stagionale, la quota di agenti che hanno concluso almeno una transazione è superiore di quasi 3 punti percentuali e il numero di case vendute è aumentato di poco meno del 2 per cento.

NTN trimestrale e variazione % tendenziale annua

Settori	II trim 09	III trim 09	IV trim 09	I trim 2010	II trim 2010
Residenziale	163.973	132.816	176.241	141.898	171.311
Terziario	4.349	3.058	5.300	3.409	3.738
Commerciale	10.219	7.664	10.964	8.682	9.739
Produttivo	3.171	2.671	3.909	2.525	3.037
Pertinenze	129.927	101.712	143.736	110.431	130.915
Altro	50.391	42.422	54.945	43.222	51.776
Totale	**362.031**	**290.343**	**395.095**	**310.167**	**370.516**

Settori	II trim 08-09	III trim 08-09	IV trim 08-09	I trim 09-10	II trim 09-10
Residenziale	-12,3%	-11,0%	-3,2%	**4,2**%	**4,5**%
Terziario	-4,2%	-18,9%	**0,4**%	-1,3%	-14,1%
Commerciale	-13,7%	-17,7%	-12,8%	-0,5%	-4,7%
Produttivo	-19,0%	-17,1%	-11,3%	-0,2%	-4,2%
Pertinenze	-10,0%	-11,3%	-3,3%	**2,0**%	**0,8**%
Altro	-13,1%	-9,8%	-6,1%	**5,6**%	**2,7**%
Totale	**-11,6%**	**-11,3%**	**-4,0%**	**3,4%**	**2,3%**

Trattative e tempi di vendita

Nel secondo trimestre del 2010 il margine di riduzione dei prezzi di vendita si è stabilizzato sull'11,5% (era 12,2 un anno prima). Si è ampliato il divario tra aree urbane e quelle non urbane, dove il margine ha segnato una riduzione rispetto alla rilevazione precedente. I tempi che intercorrono tra il conferimento dell'incarico e la vendita effettiva si sono lievemente allungati (6,7 mesi rispetto ai 6,4 della precedente rilevazione), continuando a risultare mediamente più contenuti nei centri di maggiori dimensioni.

Modalità di finanziamento degli immobili

La quota di acquisti di abitazioni effettuata con accensione di un mutuo ipotecario è ritornata sul 70%, dopo la flessione al 66 nella rilevazione precedente. Il rialzo è stato più pronunciato nelle aree non urbane, dove più forte era stato il calo nel primo trimestre. Il rapporto tra il prestito erogato e il valore dell'immobile è salito al 73,2% (rispetto al 70,8 precedente), il valore più alto dall'inizio dell'inchiesta.

Le prospettive del settore immobiliare

In merito alle attese a breve circa le condizioni del mercato di riferimento, il saldo tra giudizi "favorevoli" e "sfavorevoli", pari a 8 punti percentuali nella rilevazione precedente, è divenuto negativo per circa 15 punti. È plausibile che il risultato sconti in parte fattori di natura stagionale, usualmente accentuati nei mesi estivi: rispetto allo stesso periodo dello scorso anno si è osservato un apprezzabile miglioramento, pari a quasi 8 punti percentuali. Il saldo tra le attese di aumento e di diminuzione dei nuovi incarichi a vendere è risultato lievemente positivo (2 punti percentuali, –1 nello stesso periodo del 2009); quello relativo alle attese sui prezzi è ancora negativo (–29,7 punti), pur in attenuazione rispetto a quanto rilevato nell'inchiesta precedente (–33 punti) e, in misura più accentuata, in quella di un anno prima (–45,3 punti).

Le prospettive del mercato nazionale

Le valutazioni sulle prospettive per l'inizio del 2011 del mercato nazionale, pur in lieve peggioramento rispetto alla rilevazione precedente, mostrano un pessimismo assai più contenuto rispetto a quanto riscontrato nell'estate dello scorso anno. Il saldo negativo tra giudizi di miglioramento e di peggioramento si è attestato intorno a 20 punti percentuali (–35 punti un anno prima) e l'incidenza dei giudizi di stazionarietà è pari al 63,1% (55.2% un anno prima). Per i prossimi due anni il quadro si conferma improntato a ottimismo, pur con segnali di moderazione delle aspettative: le prospettive sono giudicate positive dal 56,9% delle agenzie (contro il 60.4 dell'inchiesta precedente) e in peggioramento dal 17,2% (contro il 14,5).

Europa: prezzi in calo negli ultimi anni

Uno studio pubblicato dalla Banca Centrale Europea evidenzia che i prezzi degli immobili residenziali nell'area dell'euro hanno mostrato una sostenuta dinamica ciclica nell'ultimo decennio. Ai forti rincari antecedenti al 2005 ha fatto seguito negli ultimi anni un rallentamento costante della crescita dei prezzi degli immobili residenziali, culminato con una contrazione nel 2009. Secondo i dati più recenti, nella seconda metà dello scorso anno i prezzi delle abitazioni nell'area dell'euro sono scesi del 3,1% su base annua, dopo un calo della stessa ampiezza nella prima metà del 2009. Tale flessione sull'anno precedente è stata la contrazione più pronunciata dal 1982 e sembra costituire parte di una correzione dei prezzi in seguito ai forti rincari registrati tra il 1999 e il 2005 (quando l'incremento annuo medio è stato pari al 6,4%).

La riduzione dei prezzi delle abitazioni nell'area dell'euro è stata generalizzata in termini geografici, interessando nel 2009 quasi tutti i Paesi in esame. Decrementi dei prezzi superiori al 5% sono stati osservati nel 2009 in Irlanda, Spagna, Francia, Cipro, Slovenia e Slovacchia. Più in generale, i Paesi che hanno registrato le correzioni più pronunciate sono stati tendenzialmente quelli che avevano mostrato i rincari maggiori nel periodo precedente al 2005.
L'approccio basato sulla determinazione dei prezzi delle attività per la valutazione degli andamenti del mercato immobiliare suggerisce che le quotazioni delle abitazioni sono ancora relativamente elevate, in confronto ai canoni di locazione per l'aggregato dell'area dell'euro così come per quattro dei cinque maggiori paesi dell'area. I dati sui prezzi delle abitazioni con una frequenza maggiore indicano che il ritmo del calo sembra essere rallentato lievemente alla fine del 2009 e agli inizi del 2010, andamento che potrebbe essere un segnale precoce di una possibile stabilizzazione della situazione in alcuni Paesi.

L'Agenzia del Territorio registra un +2,3% complessivo nel secondo trimestre 2010

Per l'Agenzia del Territorio, che ogni trimestre pubblica i dati delle compravendite a livello nazionale (ad eccezione delle province di Bolzano, Trento, Gorizia e Trieste), nel periodo compreso tra aprile e giugno 2010, il mercato immobiliare italiano mostra ancora un segnale positivo, confermando l'inversione di tendenza rilevata nel primo trimestre rispetto ai forti cali delle compravendite nel 2009. Nel secondo trimestre di quest'anno il tasso tendenziale annuo del volume di compravendite, per l'intero settore immobiliare, registra una crescita del 2,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, che segue il 3,4% del primo semestre 2010.
I segnali maggiormente positivi arrivano dal settore residenziale (+4,5%) e nel mercato delle pertinenze (+0,80%) che insieme rappresentano una quota pari a oltre l'80% del mercato immobiliare italiano. Gli altri settori segnano invece tassi tendenziali negativi, con una perdita più decisa nel settore terziario (-14,1%), meno sensibile invece nei settori commerciale (-4,7%) e produttivo (-4,2%). Complessivamente nel secondo trimestre 2010 sono state compravendute 370.516 unità immobiliari, di cui 171.311 nel settore residenziale e 130.915 nelle pertinenze, queste ultime per la maggior parte riconducibili all'uso residenziale. Il terziario registra 3.738 compravendite, il commerciale 9.739 e il produttivo 3.037.

Concordato e ristrutturazione del debito: metodi **vecchi e nuovi**

Opportunità o necessità? Quando e come avvalersene o aderire.

di Franco Rigon

Nel numero 15 della rivista è stato esaminato il fenomeno del concordato stragiudiziale che ultimamente ha avuto un improvviso incremento di notorietà, causa le molte aziende che ne hanno dovuto subire le conseguenze o avvantaggiarsi delle relative potenzialità. In questa intervento, al contrario, cercheremo di approfondire le varianti più complesse alle quali fanno ricorso le imprese in crisi, che non ritengono conveniente o sicuro seguire il percorso stragiudiziale, preferendo ricorrere alle procedure indicate dalla Legge, valutando di fatto favorevolmente anche le innovazioni introdotte con le nuove normative.
Il Legislatore e gli addetti ai lavori, infatti, si sono resi conto che la vecchia normativa in materia di imprese in crisi era quanto mai obsoleta, non più attuale e talvolta anche impraticabile in quanto concepita più di mezzo secolo fa, quando non esistevano computer, posta elettronica, telefonini, fax e quant'altro; strumenti questi che gradualmente hanno imposto a tutti, nel bene e nel male, un enorme cambiamento nei metodi e nei tempi di lavoro.
La riforma della legge pertanto, iniziata nel 2005 e proseguita fino al 2007, ha inteso recepire, oltre che i sopraccitati cambiamenti, anche due fondamentali innovazioni: l'importanza del ruolo sociale che rivestono le imprese nell'attuale sistema economico, l'opportunità e la necessità che a gestire il nuovo rapporto tra debitore e creditore siano gli stessi attori che ne hanno guidato il percorso di successo o di crisi. La Giustizia si limiterà, ove previsto, a vigilare sui loro accordi e comportamenti al fine di evitare prevaricazioni, forzature e anche furberie, che purtroppo spesso accadono nel mondo del lavoro.
Con tali moderni presupposti, pertanto, è stata varata una normativa che consente a debitore e creditori di regolamentare con accordi tra loro, o anche unilateralmente da parte del solo debitore, la nuova difficile situazione, cercando di recuperare senza lunghe e costose procedure, quanto di buono c'è in una impresa, al fine di conservare una sana fonte di reddito per gli addetti e limitare il danno per i creditori; il tutto con gli effetti che a cascata ne derivano. Viceversa, un'impresa che inesorabilmente deve essere esclusa dal sistema, creerà un vuoto economico e sociale che solo nel tempo potrà essere colmato.

LA NUOVA NORMATIVA

Basandosi su tali innovativi principi, tesi a salvare quanto più possibile il complesso di rilevanza sociale quale è l'impresa, la riforma attuata ha voluto prevedere la innovativa ristrutturazione del debito, che limita l'intervento degli Organi preposti al mero controllo, ove richiesto, dei requisiti soggettivi e oggettivi necessari per l'attuazione della ristrutturazione stessa. L'imprenditore in difficoltà, pertanto, seguendo la nuova normativa, ha tre distinte possibilità di intervento e potrà scegliere quella che meglio si configura alla situazione in cui si trova la propria azienda.
Per la complessità della materia limiteremo in questa sede l'esame alla prima delle tre possibilità, rinviando a successivi interventi l'approfondimento sulle altre due.

IL PIANO DI RISANAMENTO ATTESTATO

La procedura prevista dal rinnovato art. 67 comma 3 lett. d) del regio decreto 16.03.1942, può essere considerata, a parere di chi scrive, come la nuova possibilità per il debitore che si trova in temporanea difficoltà, di gestire e onorare i propri impegni in modo chiaro e trasparente, secondo un "piano di risanamento" dell'impresa che potrà attuare senza alcuna preventiva autorizzazione, ma semplicemente attenendosi ai dettami della fattibilità e della correttezza.
Il progetto generale o "piano", deve necessariamente comprendere un "piano industriale", un "piano economico" e un "piano finanziario"; quest'ultimo indicherà anche i flussi di tesoreria prevedibili che consentiranno la ragionevole attuazione del progetto per il soddisfacimento dei creditori. Se l'impresa intende proseguire l'attività, inoltre, il piano industriale indicherà anche gli interventi da attuare per eliminare le cause del precedente negativo andamento, valutando attentamente la portata e le conseguenze delle iniziative prospettate per il futuro.
Messo a punto il "piano generale", con l'individuazione dei motivi della crisi e il venir meno degli stessi, il debitore deve provvedere a farlo "attestare" da un esperto avente le competenze ed i requisiti previste dalla Legge stessa.

> **Il Legislatore e gli addetti ai lavori** si sono resi conto che la vecchia normativa in materia di imprese in crisi era quanto mai obsoleta, non più attuale e talvolta anche impraticabile in quanto concepita più di 50 anni fa.

L'ATTESTAZIONE DELL'ESPERTO

L'attestazione è uno degli aspetti innovativi delle recenti norme ed è richiesta già nella fase iniziale del percorso di ristrutturazione dei debiti. In tal modo il debitore, dopo aver attentamente valutato le ipotesi di superamento della propria crisi, è già consapevole della situazione della propria azienda. Un esperto avente i requisiti necessari – normalmente un commercialista revisore dei conti – valuterà tutto il progetto e la sua realizzabilità e ne "attesterà" l'idoneità a consentire il superamento della fase di crisi.
L'innovazione dell'attestazione raggiunge anche l'obiettivo di evitare le varie "furberie", che venivano poste in atto con il vecchio sistema, al solo scopo di prendere tempo prima di vedere definitivamente "ingessata" la propria azienda. Era questo uno dei sistemi che adottavano, e purtroppo adottano ancora con altri metodi, gli imprenditori "astuti" che nell'arco di tempo che intercorreva tra la domanda del vecchio concordato e la sua ammissione potevano operare senza limite alcuno, spesso procurando ulteriori danni ai creditori e vantaggi per loro.
Con l'apposizione della data certa sulla attestazione e sul piano invece, lo stesso può considerarsi definitivamente valido a produrre i suoi effetti e inderogabile nei suoi contenuti.
Rapidità di attuazione, ragionevole e prudente valutazione sulla sua realizzabilità e costi limitati, fanno del "piano di risanamento attestato" uno strumento moderno e immediato di gestione della crisi dell'impresa.
Gli effetti principali di questa procedura sono:

- l'irrevocabilità dei pagamenti eseguiti in attuazione del piano;
- la certezza per il debitore di non commettere atti preferenziali;

per cui qualunque possa essere il destino finale dell'impresa, la sua attività in esecuzione del "piano attestato di risanamento" non potrà essere oggetto di rilievo alcuno.
Se il piano saprà superare anche la valutazione di tutti i creditori, che purtroppo ben conoscono gli esiti finali delle procedure giudiziarie in generale, l'impresa ristrutturata non incontrerà più alcuna difficoltà nel suo nuovo percorso; viceversa, se qualche creditore insoddisfatto vorrà "punire" il debitore o tentare di avvantaggiarsi su altri creditori con azioni volte al recupero del credito in deroga al piano, spetterà al Giudice valutare il comportamento delle parti e trarne le debite conseguenze.

di Luca Pozza

“Basilea 3” in aiuto alle banche **contro la crisi**

Speranze e dubbi per le piccole e medie imprese, per la futura entrata in vigore delle nuove normative riguardanti la gestione delle attività a rischio del sistema bancario.

Entrerà ufficialmente in vigore il 1° gennaio 2013 (anche se per l'applicazione definitiva delle regole ci vorranno altri 6-7 anni), ma già da alcuni mesi se ne sta parlando e si continuerà a farlo. L'insieme delle normative relative a Basilea 3, riguarda le nuove regole per la gestione delle attività a rischio del sistema bancario, che dovranno integrare o sostituire le versioni precedenti di Basilea 1 e 2. La discussione vede in prima linea anche gli imprenditori delle piccole e medie industrie che, almeno sulla carta, potrebbero risultare tra le più penalizzate dall'entrata in vigore delle nuove normative che, in estrema sintesi, si articoleranno su tre punti: la garanzia di liquidità a breve, la trasformazione delle scadenze e i requisiti di capitale.

Pro e contro

L’adozione di Basilea 3 è controversa, visto che sta raccogliendo consensi ma anche critiche. Standard & Poor’s, una delle tre più importanti società mondiali (insieme a Moody's e Fitch Ratings) di ricerche finanziarie e analisi su titoli azionari e obbligazioni, ha salutato con favore la riforma, definendolo uno dei più significativi sviluppi nella regolamentazione bancaria dai tempi dei primi accordi di Basilea. Nel contempo ha espresso riserve alla bozza di accordo, sottolineando che è giusto rafforzare il capitale degli istituti di credito, visto che è questo lo scopo principale, ma alcuni aspetti della riforma sono oggettivamente troppo restrittivi: in particolare si rischierebbero molti effetti collaterali, anche per colpa della grande crisi che ha messo in evidenza tutte le debolezze strutturali del mondo bancario.
Standard & Poor’s vede nell’eccessiva stretta sui finanziamenti a breve termine erogati dalle banche, e nella definizione restrittiva di liquidità a breve termine, i maggiori intoppi della nuova normativa. E proprio qui potrebbero nascere i problemi per le piccole e medie imprese, legati proprio ai rapporti con gli istituti di credito. Va anche detto, giusto per tranquillizzare piccoli imprenditori e artigiani, che il sistema bancario italiano, come evidenziato negli ultimi tempi, ha saputo reggere meglio rispetto ad altri Stati. Secondo gli analisti, anche quelli internazionali, le banche del nostro Paese sembrano ben attrezzate per rispondere ai nuovi requisiti patrimoniali: in particolare hanno resistito meglio alla crisi e si sono cautelate per tempo con iniezioni di capitale fresco, ricorrendo solo in misura minima ai fondi messi a disposizione dallo Stato, cioè dai contribuenti.
Anche gran parte dei banchieri, italiani e stranieri, sono scettici sulla bozza di Basilea 3, in quanto temono che norme troppo rigide costringano le banche a eccessive ricapitalizzazioni. Questo, secondo un parere comune, avrebbe l'effetto di strozzare il credito a imprese (soprattutto quelle più piccole) ma anche alle famiglie.
Scontato che Basilea 3 andrà a limitare la capacità delle banche di finanziare l'economia: introducendo maggiori livelli di capitale a fronte dei medesimi rischi, agli stessi istituti di credito verrà chiesta una più attenta valutazione del profilo di rischio generato dall'attività creditizia e, quindi, un più prudente approccio all'erogazione di prestiti a privati, imprese e istituzioni finanziarie. Va peraltro sottolineato come i principali gruppi bancari europei presentino già oggi livelli di patrimonializzazione sensibilmente superiori ai minimi introdotti da Basilea 3 e sostanzialmente allineati ai livelli target.
Peraltro sono in molti a chiedere una revisione di Basilea 3 o perlomeno un confronto su alcuni punti basilari: in tal senso è stato assicurato che la versione finale, che dovrà arrivare al vertice dei capi di Stato e di governo del G-20 a Seul, terrà conto delle varie obiezioni, soprattutto da parte europea, oltre che delle argomentazioni delle banche.

Evitare un’eccessiva restrizione del credito

In difesa di aziende e imprese si sono già mosse le associazioni di categoria che «ritengono fondamentale che l'o-

SEI DOMANDE/ RISPOSTE PER CHIARIRSI LE IDEE

1 Cos'è Basilea 3?
Si tratta della riforma, attualmente allo studio, che mira a rafforzare le banche internazionali dopo la crisi globale e che regola la patrimonializzazione degli istituti di credito.

2 Qual è il concetto principale delle riforma?
Che ogni attività svolta da una banca, dall'erogazione di crediti alla compravendita di titoli, comporta dei rischi. A fronte di questi rischi, i nuovi accordi prevedono che le banche mettano da parte un “tot” di capitale. Attualmente sono in vigore gli accordi di Basilea 2, ma la crisi finanziaria ha reso necessario un loro aggiornamento: ecco perché Basilea 3 intende aumentare la quantità di capitale messo da parte dalle banche.

3 Cosa cambierà di fatto con Basilea 3?
Si tratta di un sistema molto articolato, che in linea generale alzerà i requisiti minimi di capitale che le banche saranno obbligate a detenere. La bozza, tuttora allo studio, intende per esempio portare il requisito minimo di Tier 1 (un indicatore di forza patrimoniale delle banche) dal 4% attuale al 6%. Verrà poi aggiunto un altro “cuscinetto” del 3%.

4 Quali sono i tempi previsti?
L'entrata in vigore avverrà nel passaggio tra il 31 dicembre 2012 e il 1° gennaio 2013, anche se si renderà necessaria una “riregulation” da avviarsi a partire dalla seconda metà del 2012. Per evitare che l'introduzione delle nuove regole possa avere un effetto negativo sulla ancora debole ripresa economica, l'applicazione delle nuove regole avverrà con un processo graduale tra il 2013 e il 2019.

5 Chi ha scritto e chi approverà la bozza finale?
Gli autori sono i Governatori delle banche centrali dei principali 27 Paesi mondiali, tra cui l'Italia, che hanno il compito di riunire il Comitato per la supervisione bancaria, composto anche dai supervisors del G-10. Lo stesso Comitato darà il via libera alla bozza di riforma, che sarà poi sottoposta ai capi di stato del G-20, che si riuniranno a fine novembre a Seul.

6 Che ruolo ha il Comitato di Basilea?
Un indirizzo in tema di vigilanza, ma le regole da esso prodotte, per essere vincolanti per le banche, devono essere recepite nella legislazione dei singoli Paesi. Per quanto riguarda l'Europa è previsto un primo recepimento da parte del Parlamento Europeo, poi per quanto riguarda il nostro Paese le stesse regole di vigilanza dovranno essere applicate dalla Banca d'Italia".

Cerniera Easy 3D
per portoncini in legno fino a 150Kg.

Caratteristiche principali:

1. Facile da regolare anche a porta chiusa con semplice chiave a brugola.
2. Boccole in materiale autolubrificante garantiscono la scorrevolezza della porta senza cigolii né manutenzioni.
3. Simmetrica può essere montata sia su porte destre che sinistre.
4. Può essere montata su porte con o senza guarnizione.
5. Disponibile versione sagomata per serramenti con guarnizione fonoisolante
6. Disponibili diversi colori per essere adattata ai portoncini ottenendo un risultato finale di grande effetto.

SFS intec
Turn ideas into reality

SFS intec s.p.a.

Via Castelfranco Veneto, 71
IT-33170 Pordenone

Tel. 0434 99 51
Fax 0434 995201
it.pordenone@sfsintec.biz
www.sfsintec.biz/it

Basilea 1 e 2, oltre 20 anni di buoni risultati, dubbi e progetti

Il successo di Basilea 1, vita breve per Basilea 2, l'attesa per Basilea 3. È una storia controversa e con sfaccettature diverse quella che riguarda l'insieme delle regole relative alla vigilanza bancaria a livello mondiale. Il Comitato di Basilea è un'organizzazione internazionale istituita dai governatori delle Banche centrali dei dieci Paesi più industrializzati (G-10) alla fine del 1974, che opera sotto il patrocinio della Banca per i Regolamenti Internazionali (Bank for International Settlements). Dopo il verificarsi della crisi globale il Comitato è stato allargato ai Paesi del G-20, con l'inserimento, tra gli altri, di Cina, India e Brasile. Il Comitato coordina la ripartizione delle responsabilità di vigilanza fra le autorità nazionali, per attuare la supervisione delle attività bancarie a livello mondiale.
Il primo accordo di Basilea, per l'appunto Basilea 1, fu introdotto nel 1988 per regolare la gestione delle attività finanziarie del sistema bancario. Un sistema che ha funzionato, anche se non in maniera omogenea in tutti i Paesi, esattamente per un ventennio, sino a quando non è stato soppiantato da Basilea 2, che nel 2008 ha ricevuto il testimone da quello precedente, che ha sostituito in pianta stabile. In realtà Basilea 2, anche per colpa dei venti impetuosi della crisi economica a livello mondiale - peraltro ancora in atto e senza risparmiare nessuna area del continente - si è rivelato un meccanismo fragile e superato. Sintomatico il fatto che già dal 2009, cioè a un anno dall'entrata in vigore, si è cominciato a pianificare l'entrata in vigore di Basilea 3: la prima stesura è avvenuta dalla fine dell'inverno scorso e appare ormai certo che dal 2012 soppianterà il "vecchio" accordo, aggiornando alla nuova situazione economica (soprattutto quella che andrà a crearsi anche nel prossimo biennio) i vincoli patrimoniali del sistema bancario. Dopo quanto successo, soprattutto negli ultimi anni, non c'è che da augurare "lunga vita" a Basilea 3.

biettivo di rafforzare la stabilità delle banche sia perseguito assicurando flussi di credito adeguati alle imprese». Nel ribadire che «la stabilità del sistema finanziario è la base su cui costruire un'economia solida», le nostre associazioni evidenziano che «nella definizione e applicazione delle nuove regole occorre tenere conto delle specifiche esigenze di quei Paesi, come l'Italia, dove il credito bancario rappresenta la principale fonte di finanziamento delle imprese. È necessario evitare che regole eccessivamente rigide determinino restrizioni nell'erogazione di credito proprio nel momento in cui il sistema produttivo, dopo mesi di enormi difficoltà, si sta avviando verso una ripresa che appare ancora lenta. La mancanza di risorse finanziarie in questo momento comprometterebbe la ripresa stessa, impedendo alle imprese di realizzare i progetti di sviluppo e crescita, di investimenti innovativi e di esplorazione di nuovi mercati».
Tra le proposte, che maggiormente preoccupano, è stata inserita una norma che potrebbe colpire soggetti, come i confidi che non solo sono estranei alle cause della crisi, ma rappresentano uno strumento utile per l'accesso al credito delle realtà economiche più piccole, soprattutto in periodi di vacche magre. Attualmente in Italia gli organismi di garanzia forniscono circa 10 miliardi al sistema e i loro clienti naturali sono le imprese a rating medio-basso, a cui garantiscono denaro a costo inferiore e accesso al credito. Per gli organismi di garanzia fidi, se le cose non cambieranno, si prospettano tempi duri. Basilea 3 rischia di ridimensionare in maniera importante il mercato della garanzia: secondo alcune stime si parla di un quinto del mercato.

di Andrea Zenari

Il serramento contestato: come difendersi

Cosa succede in caso di contestazione della fornitura o della posa degli infissi? Alcune indicazioni da seguire.

foto 1

foto 2

Si sente parlare sempre più spesso di Aziende del settore legno, in particolare i serramentisti, che devono affrontare mille contestazioni avanzate dai loro clienti per presunti vizi della merce fornita. Questo, il più delle volte, comporta il blocco dei pagamenti con le conseguenze che si possono immaginare.
Le cause delle varie contestazioni sono le più diverse e possono riguardare sia la fornitura che la posa degli stessi.
Gli infissi possono presentare dei difetti di posa in opera come per esempio la mancanza della verniciatura delle cornici, cioè non è stata verniciata la testa del listello tagliato in opera; le sbavature di silicone sulle stuccature *(foto 1)*; sul montante degli infissi si possono presentare delle sfaldature del legno causate dalle viti di fissaggio *(foto 2)*.
I vizi più gravi riguardano la non conformità tra quanto inserito nell'ordine e quanto poi effettivamente fornito e posato, si pensi a misure sbagliate degli infissi, al colore della verniciatura che non corrisponde alla tonalità scelta dal cliente, alla mancanza della documentazione tecnica e dei certificati richiesti dalla normativa in vigore.
Solitamente, alla contestazione di quanto fornito segue il mancato pagamento della relativa fattura da parte del committente, così l'azienda fornitrice si vede costretta a doversi rivolgere al proprio legale in modo da far predisporre il decreto ingiuntivo per il recupero della somma a credito.
Il cliente, da parte sua, si oppone alla richiesta richiedendo l'Accertamento Tecnico Preventivo. A questo punto se sussistano, o no, i suddetti vizi dovrà essere un tecnico incaricato dal giudice a stabilirlo.
Questa procedura, instaurata davanti al giudice civile competente per materia e per territorio, consiste nella nomina di un Tecnico incaricato dal giudice stesso che deve valutare lo stato di fatto nel quale si trova la fornitura in oggetto. È una procedura d'urgenza in quanto c'è la necessità che la verifica venga effettuata il prima possibile, per evitare che le condizioni del materiale in oggetto si modifichino con il passare del tempo.
Il Consulente Tecnico d'ufficio incaricato (CTU) esegue il sopralluogo presso il cantiere alla presenza delle parti in causa e dei loro Consulenti Tecnici di parte (CTP). La figura del CTP è di fondamentale importanza poiché si tratta di una persona competente in materia che deve confrontarsi con il CTU e con il tecnico di controparte facendo valere le proprie ragioni.
Al termine del sopralluogo il CTU redige la sua relazione e i CTP possono inviare le loro osservazioni in merito. Poi è il Giudice che valuta e decide la vertenza, cioè chi ha ragione.
Per evitare di incorrere in queste spiacevoli disavventure è fondamentale innanzitutto redigere il preventivo d'offerta nella maniera più dettagliata possibile: quantità, qualità, misure, colore, etc.
Tenendo conto che, in base alla norma di riferimento per i serramenti la UNI 10818, è responsabilità del progettista scegliere il tipo di infisso (forme e dimensioni), l'individuazione dei livelli prestazionali, la valutazione della compatibilità tra infisso ed elementi tecnici di contorno, al produttore spetta unicamente di realizzare un infisso che corrisponda esattamente a quello progettato e indicato nel capitolato.
Se dovessero insorgere contestazioni circa difetti derivati da un'errata progettazione, il produttore è esente da qualsiasi responsabilità. In cantiere deve comunque esserci sempre la presenza del direttore lavori, responsabile di verificare la conformità degli infissi alle normative di riferimento e al progetto.
È necessario che il produttore esegua quanto indicato nel progetto, fornisca tutta la documentazione dei prodotti come prescritto dalla legge di riferimento e curi la qualità e la posa del materiale fornito, in tal modo si possono evitare contestazioni da parte del cliente che, a volte, non ha sempre ragione.
La maggior parte delle controversie portano ad avviare cause legali che implicano l'impiego di molto tempo e denaro da parte dei soggetti coinvolti, cifre che spesso superano anche il valore della fornitura stessa. Sarebbe quindi auspicabile che, prima di avviare una causa civile, si provasse a risolvere amichevolmente le questioni verificando le responsabilità di ciascuno.

Lo **Studio Tecnico Legale Lazzari & Zenari** ha il preciso scopo di garantire alle aziende competenza, informazione e formazione su tutto ciò che riguarda la materia legno.
Garantisce un'assistenza in ambito sia tecnico che legale per dare risposte precise ai vari problemi che possono sorgere nel corso dell'attività lavorativa.
www.lazzarizenari.it

di Sergio Bevilacqua

Scambiarsi informazioni in modo facile, preciso e sicuro

Si è svolto il 20 ottobre scorso a Milano l'evento Metel 2010 "Uno standard per tutti eleva l'Efficienza per tutti". Un incontro tutto dedicato alla filiera del settore Elettrico e Illuminazione, e non solo. Tra i partecipanti anche il coordinatore del Gruppo GriFfer Luca Andreoli.

La sfida è passare dal costo di 59 euro del ciclo dell'Ordine cartaceo ai 10 euro del ciclo dell'Ordine EDI
Perchè spendere di più ?
Non farti schiacciare dalla carta

Nella splendida cornice del 31esimo piano del grattacielo Pirelli, sede della regione Lombardia, l'evento Metel 2010 è stato un momento importante di incontro tra la produzione e la distribuzione. Ancora una volta a dimostrazione del fatto che la necessità e la voglia di mettere in comune informazioni, metodi e strategie con lo scopo di fare filiera siano fondamentali per il perseguimento degli obiettivi comuni.

In uno scenario di mercato sempre più competitivo spesso ci si chiede se parlare di collaborazione tra produzione e distribuzione, per perseguire finalità comuni e condivise, abbia senso. Se però si analizza la situazione attuale, la scelta di fare sistema si fa sempre più essenziale. Costruire reti di comunicazione tra le due parti è una strategia proficua e ora più che mai doverosa.

Durante l'evento sono intervenute diverse personalità legate alla filiera elettrica - dal presidente della FME al direttore Generale ANIE - e il dott. Gianfranco Fabi giornalista economico de "Il Sole 24 Ore", tutti hanno convenuto che ci sono, nella gestione del ciclo dell'ordine, dei passaggi strategici, obbligati che tutte le azienda della filiera devono compiere. Passi che hanno il comune obiettivo di migliorare lo scambio di informazioni commerciali, logistiche e amministrative tra le aziende stesse, aumentando le opportunità di business, riducendo i costi dovuti alla gestione dei documenti del ciclo dell'ordine (listino - ordine - conferma d'ordine e fattura) e agli errori che purtroppo da essa spesso scaturiscono. Elevare l'efficienza per tutti significa anche fare in modo che un numero sempre maggiore di attori utilizzi Metel, perché un linguaggio comune (lo standard Metel) costruito dalle aziende stesse per trasmettere i dati in un formato informatico uguale per tutti, va a vantaggio di tutta la catena. Più imprese partecipano in modo attivo alla condivisione dello standard, creando nuove relazioni e scambiando documenti EDI, (Electronic Data Interchange) più questo standard può evolversi generando benefici, efficienza, e valore per tutti. Metel è una società nata appunto con lo scopo di creare lo standard di filiera e i servizi che ottimizzano la gestione del Ciclo dell'ordine, portando benefici economici, strutturali e organizzativi alle aziende che li adottano.

È importante che anche i consorziati del Gruppo GriFfer, alcuni dei quali già utilizzano lo standard Metel (Morselli, Ferramenta Venerota, Piovani, Marenga) abbiano partecipato a questo evento cercando così di capire meglio quale integrazione si sia creata nella filiera del materiale elettrico e che può essere facilmente riportato anche nella filiera produttori-rivenditori di ferramenta, così da avere tutti i benefici della collaborazione per la dematerializzazione dell'intero ciclo dell'ordine, dalla codifica del listino fino alla fattura, passando per ordini, conferme, bolle e fatture.

Metel offre agli utilizzatori dei suoi sistemi la standardizzazione delle procedure di creazione e gestione dei documenti:

- listino prezzi;
- ordine;
- conferma d'ordine;
- DDT;
- fattura.

Grazie alle tecnologie conosciute con l'acronimo di *EDI (Electronic Data Interchange)* queste fasi diventano gestibili in modo più facile e preciso, e soprattutto, permettono di distribuire tali informazioni con la certezza che il destinatario sarà in grado di leggerle e utilizzarle nella propria attività.

Inoltre, aspetto non trascurabile, rispetto ai sistemi tradizionali, *il sistema EDI abbatte pesantemente i costi di gestione ed elimina gli errori umani*, aumentando l'efficienza generale dell'azienda.

Il primo passo per accedere a Metel: il documento Listino

Riportiamo di seguito l'iter per produrre il Listino in formato Metel, condivisibile da tutti i grossisti delle filiere del settore ferramenta ed elettrico che utilizzano i Servizi Metel.

1. Il produttore crea il suo Listino secondo le regole informatiche Metel (definite da un manuale).

2. Il Listino viene sottoposto al controllo sintattico di Metel (significa che Metel controlla l'effettiva compilazione dei dati dove necessario e non il contenuto dei campi);

3. Il Listino approvato viene reso disponibile a tutti le ferramenta che, facendone richiesta al produttore, avranno la possibilità di scaricarlo ed avere tutta l'anagrafica dei prodotti da tutti i produttori sempre nello stesso formato, con un grande risparmio di tempo.

> **Un linguaggio comune** (lo standard Metel), costruito dalle aziende stesse per trasmettere i dati in un formato informatico uguale per tutti, va a vantaggio di tutta la catena

Il *vantaggio del produttore è di poter divulgare più facilmente il proprio listino a tutte le ferramenta*, avendo la certezza che le informazioni relative ai loro prodotti verranno caricati automaticamente nel sistema gestionale del loro cliente.

I documenti vengono scambiati attraverso un sistema sicuro di proprietà di Metel, il METEL WebEDI, che riceve e inoltra i documenti certificando il passaggio con un tracking visibile, sia da chi invia il documento che da chi lo riceve. Come dicevamo, oggi i servizi Metel sono stati adottati da realtà del Gruppo GriFfer, Morselli, Ferramenta Venerota, Piovani e Marenga, e da diversi società di produzione: Hoppe, Maico, SFS intec, Fischer, Bosch e altri.

www.metel.it

a cura della redazione

Forum su normative e utilizzo dei prodotti chimici

All'incontro tecnico tenutosi il 22 settembre allo stabilimento produttivo Finstral di Mazzantica di Oppeano (Vr), Beko Italia ha trattato il delicato tema dell'utilizzo di prodotti chimici contenenti isocianati: un aspetto che riguarda l'intero settore del serramento.

Il giorno 22 Settembre si è svolto a Mazzantica di Oppeano (Verona) nello stabilimento produttivo della Finstral, il "Forum" sulle normative e l'utilizzo dei prodotti chimici dell'ultima generazione per l'installazione di infissi, finestre e porte. La Beko Italia, filiale della Beko GmbH Germania, specializzata in prodotti chimici di nicchia e di qualità, ha presentato tra l'altro le ultime direttive Europee emanate dalla sede centrale di Bruxelles (Belgio) per quanto riguarda l'utilizzo di prodotti chimici che contengono isocianati (poliuretani), e l'utilizzo di sigillanti di qualità non solo certificati, ma che rispettano le norme DIN 18542.

Prodotti poliuretanici e isocianati

La nuova normativa riguardante l'uso di prodotti poliuretanici (colle, schiume, sigillanti) che è stata già armonizzata da Germania, Austria e Belgio, prevede che il contenuto di MDI (isocianati) deve essere inferiore alla soglia dell' 1% stabilito dalla Commissione Europea.
Tutti questi prodotti con soglia superiore di MDI (Diphenylmethano – 4,4`-diisocyanato), nella fase di vendita, devono essere trattati seguendo una prestabilita regola per esempio: il costruttore è obbligato a indicare con il simbolo il prodotto come Xn con frase R40 "Potrebbe provocare il cancro".
In Germania, a partire dal 1° novembre 2010, la consegna nelle mani dell'acquirente deve avvenire con la protezione di guanti protettivi. Il commercio nell'ambito del territorio di detti prodotti (Brico Do-it-yourself, ferramenta & casalinghi, discount, ecc.) deve assicurarsi e obbligarsi alla vendita controllata e non più libera. La consegna del prodotto deve avvenire solo attraverso una consulenza del personale specializzato. Nei negozi specializzati per professionisti (artigiani) questi prodotti possono essere venduti al pubblico senza limitazioni, partendo dal presupposto che i clienti sono informati esattamente per i rischi enunciati.
Ma cosa sono gli isocianati? Gli isocianati come gli MDI sono sostanze chimiche altamente reattive che reagiscono per esempio con le proteine della pelle. Grandi quantità di isocianato, emissioni di isocianato, possono provocare diversi complicazioni ai polmoni, asma, irritazioni alle mucose, ecc. Ci sono studi e test (di laboratorio sui topi) che prevedono anche possibili formazioni di cancro (ancora non catalogate) alle vie respiratorie e sulla pelle. Queste notizie si riferiscono in prima linea alla produzione di massa industriale di isocianati.
In accordo con la normativa europea e la regolamentazione nell'uso di sostanze chimiche tossiche, sono state emanate in merito raccomandazioni anche sulla simbologia da apportare sui contenitori di prodotti chimici contenenti isocianati, in particolare sul pericolo di contatto con altri prodotti chimici (imballaggio, per es.). La simbologia varia da nazione a nazione nell'ambito della comunità europea.
In riferimento alle limitazioni della libera vendita dei prodotti PU, dovrebbe essere disponibile dall'istituto tedesco di sanità un'autorizzazione eccezionale. Un permesso basato su studi che determinino il non utilizzo di aerosol (spray) durante la lavorazione di colle e schiume/sigillanti PU; impiego che può generare particelle inspirabili dall'utilizzatore, con conseguente pericolo delle vie respiratorie.

Applicazioni concrete

Durante l'incontro sono stati trattati anche altri argomenti quali il rispetto dei capitolati per il montaggio di porte e finestre in legno attenendosi alle normative RAL ed EnEv (normative tedesche sul risparmio energetico). Tra i consigli forniti vi è stato quello di utilizzare sigillanti come la nuova serie KP Band, nastri precompressi sigillanti per il trattamento professionale delle fughe e dei giunti di dilatazione. Questi prodotti se utilizzati, offrono vari vantaggi: ermeticità, ottimo contenimento termico insonorizzante sino a 56 dB, barriera antifuoco B1/B2, elasticità ai movimenti statici e dinamici del 50% delle fughe sulle strutture (murature, controtelai per finestre, ecc.), contro il 25% delle schiume flessibili, e il 10% dei normali sigillanti in commercio; non sporcano e non inquinano l'ambiente, non sono pericolosi per l'installatore in quanto non contengono carburo di idrogeno, ammorbidenti, alogeni.
Ai 35 installatori professionisti intervenuti al forum è stato raccomandato infine di eseguire il test di Blow Up, prima del rilascio della completa e finale certificazione di infissi/finestre e porte Classe A1 nel rispetto di quanto consigliato anche da Casa Clima.

TEKNOS
Paint with Pride
Sistemi industriali per la verniciatura di serramenti in legno – GORI Industry
Importatore esclusivo per l'Italia
JOTA
JOTA SRL
Via Giotto 6/B – 39100 BOLZANO
Tel. 0471 202633 – Fax 0471 204694
www.jota.it – jota@jota.it
GORI INDUSTRY

di Silvia Zamperlin

Affermarsi sul mercato
con idee nuove e originali

La **Falegnameria Cecchetti**, cliente del consorziato GriFfer Ferramenta Pulita, punta alla qualità del prodotto, ma soprattutto alla forza innovativa della creatività, per far fronte all'attuale situazione di mercato.

Festeggerà il trentesimo il prossimo anno ma non lo dimostra. La Falegnameria Cecchetti Alberto di Moie di Maiolati che fin dalla sua nascita, nel 1981, ha puntato tutto sulla conduzione familiare, l'impegno e la qualità del servizio, oggi guarda all'avvenire con un rinnovato entusiasmo grazie alla collaborazione della nuova generazione. «Questo non è un punto d'arrivo – sottolinea l'imprenditore - ma un trampolino di lancio verso il futuro, grazie anche alla collaborazione di nostro figlio Moreno, artefice di nuove e brillanti idee nonché di progetti innovativi».
L'azienda che conta sei dipendenti, oltre alla proprietà, da sempre risponde alle esigenze di una clientela differenziata: dalla giovane coppia di sposi alla famiglia che da sempre si affida alla falegnameria di Moie per curare e mantenere nel tempo i propri infissi. «Siamo in grado di soddisfare qualsiasi richiesta, dal mobiletto all'arredamento di un'intera abitazione» commenta Cecchetti. Porte da interni o esterni di qualsiasi legno e modello, portoni e blindati, finestre e persiane: questo e molto altro ancora sono i prodotti dell'azienda, senza dimenticare poi l'attività di ripristino di vecchi infissi. «Sono creatività, originalità e qualità del prodotto a differenziarci nel nostro settore – aggiunge il proprietario -. Lavoriamo per rispondere a qualsiasi esigenza».

Pensiero positivo per abbattere la crisi

Per quanto riguarda la crisi economica che ha colpito tutti i settori, la Falegnameria Cecchetti non nasconde che la ripresa è lenta ma conosce anche il segreto per poterla superare al più presto: «noi cerchiamo comunque di essere positivi e di guardare sempre avanti» aggiunge Cecchetti. Ma non bastano solo il pensiero positivo e la "volontà di rimboccarsi le maniche": gli strumenti per uscire dalla crisi sono sicuramente la qualità e la sicurezza del prodotto».
«La marcatura CE, ad esempio, per il cliente è un indicatore di sicurezza del prodotto acquistato» – sottolinea -. «Per noi è molto di più: è un mezzo per autocertificare la qualità delle nostre finestre o persiane che superano i requisiti essenziali previsti dalle direttive in materia di sicurezza e tutela del consumatore». L'attenzione al cliente gioca un ruolo fondamentale per questa azienda che non pensa solo all'esigenza di serramenti belli e duraturi nel tempo, ma anche a quelle economiche.

«L'incentivo fiscale è certo un'occasione da non perdere per i privati: il cliente può sostenere la spesa di un investimento per la vita, sicuro di poter recuperare nel tempo parte del proprio denaro perché ha scelto qualità e risparmio energetico».
Pienamente positivo è il giudizio sulla partnership con la Ferramenta Pulita. «Il nostro è un ottimo rapporto, anzi è nata un'amicizia. Hanno una vasta gamma di prodotti e, soprattutto grazie alla loro tempestività e cortesia, riusciamo a soddisfare tutte le richieste della nostra clientela».
E cosa ne pensa di GriFfer Magazine? «E' una rivista che leggo con interesse. Mi piacciono le statistiche di mercato e grazie a voi, sono sempre informato sulle novità del nostro settore».

MINIMAL LINE
collezione di maniglie per porte minimal design

REGUITTI.it Maniglie & Accessori
www.reguitti.it

di Fabio Bolognino

Legno (e famiglia) **di spessore**

Dal 1975 **L'Artigiana**, azienda bergamasca di falegnameria e cliente del Consorziato GriFfer Venerota, ha cambiato molto, ma non il suo stile, fatto di passione e attenzione al cliente.

Nata nel 1975 dall'accordo di due cognati, Santo Zini e Ferdinando Rubini, uno operaio falegname, l'altro posatore, la falegnameria L'Artigiana si trovava inizialmente nel centro di Ghisalba, nella bergamasca, finché non fu pronto il capannone in via provinciale, dove venne trasferita tutta la produzione, realizzata con i primi tre semplici macchinari: una sega circolare, una pialla spessoratrice e una pialla a filo.
Negli anni, il livello tecnologico fu innalzato grazie all'impiego di nuove macchine acquistate tramite prestiti, mutui, cambiali, il tutto pagato con un lavoro duro e incessante: "Si lavorava sempre – racconta Ferdinando Rubini – di sabato, di domenica, non c'erano giorni festivi e ferie, quelle le lasciavamo fare agli altri".
Si lavorava per vivere, cercando di migliorare sempre, restando aggiornati e al passo coi tempi, offrendo ai clienti un ottimo prodotto ad un prezzo competitivo, rispondendo alle esigenze del mercato, perfezionando la produttività e il prodotto stesso: "Ci si metteva, e si continua a farlo, a disposizione del cliente – spiega Roberto Rubini che assieme al cugino Giovanni ha preso in mano le redini della falegnameria – offrendo consulenza e pareri, consigliando ad esempio l'impiego di una determinata essenza legnosa piuttosto che un'altra, o un tipo di serramento ritenuto più idoneo piuttosto che quello indicato dal cliente, talvolta rinunciando a maggiori remunerazioni. Il cliente, dal piccolo privato al grande impresario edile, è stato e sarà sempre messo al primo posto, allo scopo – continua – di offrirgli il massimo ad un prezzo ragionevole, ma soprattutto di stargli accanto nelle scelte, offrendo consigli e punti di vista differenti, perché forniti da persone competenti e con alle spalle un notevole bagaglio di esperienza".

La produzione

Esperienza che i figli Giovanni e Roberto hanno valorizzato, dedicandosi all'ammodernamento di locali e attrezzature per ottimizzare la produzione e offrire ai propri clienti serramenti con performance sempre maggiori, come richiede il mercato. Per questo si è passati alla realizzazione di serramenti con spessore diverso, lasciando il vecchio 58 millimetri per passare ai nuovi 68 e 78 mm, nonché all'eccezionale 92 mm caratterizzato dalla doppia vetrocamera di 50mm di spessore, guarnizione sull'anta e doppia guarnizione sul telaio che permette di raggiungere le performance necessarie per la certificazione di classe A. Le serie 68-78-92 sono realizzate, naturalmente, con la massima cura nei dettagli, con un'attenta carteggiatura e stuccatura, la tinteggiatura con vernice all'acqua ad alta resistenza agli agenti atmosferici, l'utilizzo di una ferramenta con antieffrazione di serie e vetro-camere basso-emissive per ottenere il minor valore possibile di trasmittanza termica.
L'ottimo serramento aggiornato e certificato, unito alla massima competenza e assistenza immediata per qualsiasi tipo di problema, "sono – spiega Roberto Rubini – i cavalli di battaglia che da sempre contraddistinguono la nostra produzione e il nostro modo di lavorare".

LEGGI

Sistri: l'effettiva operatività scatta dal 1° gennaio 2011

Sulla Gazzetta ufficiale del 1° ottobre 2010 è stato pubblicato il Decreto ministeriale che argina due problemi riguardo al Sistri, la nuova procedura di tracciamento digitale del ciclo dei rifiuti: le molte difficoltà di distribuzione dei dispositivi elettronici e la imprescindibile necessità degli addetti delle singole imprese di familiarizzare con il sistema.
Ecco coda comporta il decreto: dal 1° ottobre 2010 il Sistri è operativo; questo significa che chi è in possesso dei dispositivi elettronici, deve iniziare ad usarli; il termine entro il quale completare le procedure di ritiro dei dispositivi elettronici è stato prorogato dal 12 settembre al 30 novembre 2010 e il termine fino al quale continuare a usare i formulari e i registri di carico e scarico, insieme al Sistri, è stato prorogato dal 1° novembre al 31 dicembre 2010, affinché per le aziende e i loro addetti sia possibile verificare la piena funzionalità del sistema. Questo significa che la fase sperimentale si allunga da uno a tre mesi per tutti, sia per chi dal 1° ottobre 2010 è in possesso dei dispositivi sia per chi, invece, oggi, ancora non li ha. Non solo. Anche le sanzioni sul Sistri scatteranno con l'arrivo del nuovo anno, a partire dal 1° gennaio.

Nel frattempo sul sito www.sistri.it, è stato pubblicato il manuale operativo, in formato Pdf ipertestuale, corredato di grafici e diagrammi di flusso.

INIZIATIVE

Nasce il repertorio delle case con alte prestazioni **e basso costo**

L'industria delle costruzioni ha avviato una rivisitazione del proprio processo produttivo teso ad offrire alloggi a prezzi più contenuti degli attuali, pur mantenendo elevati livelli prestazionali. Assimpredil Ance, FederlegnoArredo, l'Ordine degli Architetti della Provincia di Milano e IN/ARCH Sezione Lombarda insieme all'Assessorato allo Sviluppo del Territorio del Comune di Milano hanno deciso di lanciare una sfida a:progettisti, imprese di costruzione, produttori di componenti anche di arredo, promuovendo il "Bando Europeo per la formazione di un Repertorio di Progetti per Edifici Residenziali ad alte prestazioni e basso costo". L'iniziativa mira ad ottenere proposte progettuali di edilizia residenziale con elevate prestazioni tecniche e tecnologiche, con costi molto contenuti e con tempi di realizzazione garantiti.
www.housingcontest.com

housingcontest
REPERTORIO DI PROGETTI PER EDIFICI RESIDENZIALI AD ELEVATE PRESTAZIONI E BASSO COSTO ///

FIERE

A gennaio torna **Klimahouse**

Dal 27 al 30 gennaio 2011 torna protagonista a Bolzano la sesta edizione di Klimahouse, la fiera specializzata per l'efficienza energetica e la sostenibilità in edilizia. Vi saranno in esposizione, infatti, le migliori soluzioni e tecnologie presenti sul mercato per una casa energeticamente efficiente e confortevole: finestre termoisolanti, porte e portoni, sistemi di isolamento termico, elementi per prefabbricati e prefabbricati, coperture, tetti, risanamento, strutture verticali e orizzontali, sistemi di riscaldamento, ventilazione, raffreddamento, energie rinnovabili, sistemi di regolazione e misurazione.
Klimahouse sarà accompagnata da un ricco e qualificato programma di contorno. Accanto alla classica manifestazione fieristica vi sarà il 6° convegno internazionale "CasaClima - Costruire il futuro", organizzato dall'Agenzia Casaclima di Bolzano, oltre al "Klimahouse Forum", dove gli espositori avranno la possibilità di presentare al pubblico le proprie novità e servizi e si potrà partecipare alle tante iniziative promosse dall'Anit, l'Associazione nazionale per l'isolamento termico e acustico.
Anche quest'anno, alla sua seconda edizione, il "Klimahouse Marketing Award" mira a premiare i migliori progetti esposti in fiera secondo i criteri di comunicazione del progetto: una giuria di esperti valuterà quale tra questi è oggetto della campagna di comunicazione più efficace.
Alla sua seconda edizione anche il "KlimahouseTrend", iniziativa promossa da Fiera Bolzano in collaborazione con la rivista specializzata Frames del Gruppo 24 Ore. "KlimahouseTrend" è un osservatorio che segnala, attraverso la valutazione di un comitato scientifico, le proposte più innovative e più efficienti nel coniugare tecnologia (materiali, sistemi costruttivi, ecc.) e soluzione formale realizzare una costruzione ecosostenibile.
www.fierabolzano.it/klimahouse/

MERCATO

Edilizia: un mercato realmente libero e trasparente

Tracciabilità delle sostanze pericolose nei materiali edili, sicurezza e salute sui luoghi di lavoro e utilizzo di materiali riciclati. Su questi punti verte la proposta di semplificazione delle procedure sui marchi CE di conformità presentata alla Commissione mercato interno del Parlamento europeo, che va nella direzione della creazione di un reale mercato unico. Secondo Catherine Stihler, relatrice del regolamento, "Queste proposte dovrebbero creare un mercato in cui i prodotti possono muoversi liberamente con la consapevolezza che quanto viene messo in circolazione rispetta gli standard di sicurezza, anche se è stato prodotto al di fuori dell'Unione europea". Attualmente barriere e standard differenti nei prodotti edili limitano, infatti, il commercio tra i vari Paesi in un settore che tuttavia rappresenta un decimo dell'economia europea e impiega 12 milioni di cittadini con 26 milioni di soggetti dipendenti dall'indotto. Sull'esito delle trattative non resta che attendere il voto della Commissione mercato ai primi di novembre e il successivo esame del Parlamento in gennaio 2011.

MERCATO

PMI: il 49% accede agli appalti pubblici

Dall'indagine commissionata dalla Direzione generale per la Politica industriale e la competitività del Ministero dello Sviluppo economico e realizzata dall'Ipi, emerge che una Pmi su due (49%) accede agli appalti pubblici: un dato che supera la media europea (39%). La domanda pubblica in Italia corrisponde al 14,08% del Pil, un dato minore rispetto a quello medio dell'Europa a 27 (17,23%), ma che costituisce comunque un significativo miglioramento rispetto all'11% del 2004. La domanda pubblica a scopi di innovazione è prevalentemente utilizzata in Italia per gli appalti verdi e l'e-procurement.

Lo studio ha anche rilevato che ci sono segnali che lasciano intravedere la possibilità di ricorrere agli appalti pubblici nell'ambito della politica industriale.
Per favorire l'innovazione in sei mercati guida (eHealth, tessili protettivi, costruzioni sostenibili, riciclo dei materiali, prodotti biologici ed energie rinnovabili), nel 2008 la Commissione europea ha lanciato l'Lmi, "Lead Market Initiative" con la condivisione comunitaria di regole tra cui figurano anche gli appalti pubblici. Al sostegno europeo si aggiungono le iniziative messe in campo dal Ministero dello Sviluppo economico che ha inserito gli appalti pubblici nella strategia di sviluppo industriale "Industria 2015". Lo stesso Dicastero ha lanciato un bando in ambito di "Energie rinnovabili e risparmio energetico", in cui il settore pubblico è invitato a giocare un ruolo attivo nel promuovere lo sviluppo di tecnologie basate su fonti rinnovabili.

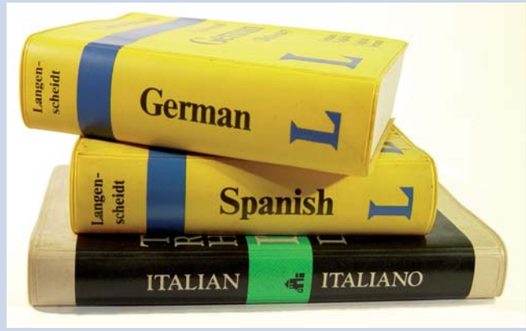
TENDENZE

Dopo il car sharing, **l'house sharing**

Con la crisi che continua a pesare sul bilancio famigliare, aumentano gli italiani disposti a condividere le mura domestiche. Il sito di annunci gratuiti kijiji.it, infatti, ha rilevato un aumento del 25% di ricerche e offerte per la condivisione di appartamenti. A scegliere questa soluzione sono per lo più giovani single alle prese con il loro primo lavoro, ma anche coppie disposte a sacrificare un po' della loro privacy in cambio di un risparmio sulle spese. Per evitare litigi tra coinquilini, però, occorre avere certe qualità: innanzitutto un carattere solare e la flessibilità (39%), segue l'ordine (33%) e la predisposizione all'economia domestica (28%). Le città più gettonate? Milano e Roma.

EUROPA

I vantaggi del multilinguismo per le piccole imprese



Si stima che l'11% delle PMI perda dei contratti a causa della mancanza di competenze linguistiche. Il costo di queste opportunità mancate può essere di milioni di euro e minacciare posti di lavoro. Con questa consapevolezza il 26 settembre si è tenuta la giornata europea delle lingue.
"Gli Europei sono sempre più consapevoli della differenza che possono rappresentare nella vita le competenze nelle lingue straniere. Oltre a essere un elemento pratico per il proprio sviluppo personale, le lingue rappresentano una opportunità in più per l'attività economica delle imprese, poiché conferiscono loro competitività e aprono mercati d'esportazione", ha dichiarato to Androulla Vassiliou, commissario europeo per l'istruzione, la cultura, il multilinguismo e la gioventù in una conferenza a Bruxelles.
Il programma della Commissione di apprendimento lungo tutto l'arco della vita destina 50 milioni di euro all'anno ad attività e progetti legati allo studio delle lingue. L'interesse che rivestono le lingue per le PMI si fonda, in parte, sulle conclusioni di uno studio del 2007 sugli effetti negativi per l'economia europea della scarsità di competenze nel campo delle lingue straniere in seno alle imprese. Su un campione di quasi 2000 imprese, l'11% ha dichiarato di aver perso dei contratti - in taluni casi del valore di milioni di euro - a causa della mancanza di competenze linguistiche.
(vedi: http://ec.europa.eu/education/languages/Focus/docs/elan-sum_en.pdf)

SOCIETÀ

Italiani popolo di doppiolavoristi

Dal confronto tra i dati sugli occupati totali nel 2009 e le posizioni lavorative calcolate nello stesso anno, l'Istat ha rilevato che, a fronte di 24.838.000 occupati in media annua, ci sono 29.617.000 posizioni lavorative (tra regolari e irregolari) con una percentuale di irregolarità nel complesso del 17,6%.
L'Istituto di statistica ha sottolineato come in molti casi, per esempio i lavori domestici, si tratti semplicemente di più lavori part-time per ottenere un salario dignitoso. Eppure resistono negli anni anche coloro che a una occupazione standard (a tempo pieno e indeterminato) affiancano un'altra attività, spesso in nero. Tra le seconde attività l'Istat ha calcolato anche l'impiego nell'autoproduzione, cioè per se stessi, come l'occupazione nel proprio orto o i lavori di ristrutturazione di casa, attività queste considerate lavoro regolare.
Nella massa del doppio lavoro, comunque, è presente una grossa fetta di lavoro in nero, spesso nel commercio, nella ristorazione, negli alberghi e nei servizi alla persona. Nelle costruzioni, comparto ad alto utilizzo di lavoro irregolare anche a causa della discontinuità della produzione (cantieri che aprono e chiudono), a fronte di 1.924.000 occupati nel 2009, le posizioni lavorative erano 2.176.000. Nel comparto, l'irregolarità secondo l'Istat, ha raggiunto il 12,7% in aumento rispetto al 2008 (era al 12%) ma in forte calo rispetto a dieci anni prima, nel 1999 quando era al 17,6%.

ISAM è un'industria che progetta, produce ed installa serramenti in legno di alta gamma.

L'azienda ha costruito la propria immagine e reputazione sulla serietà, l'eccellenza qualitativa e l'esperienza nella lavorazione del legno, offrendo prodotti riconoscibili nel tempo per qualità, stile e design. Le "collezioni" ISAM si compongono di infissi, porte d'ingresso e sistemi oscuranti adatti a costruzioni con basso consumo energetico e per edifici passivi a zero emissioni; la produzione si articola su una gamma di manufatti in legno lamellare di essenze pregiate e su realizzazioni esclusive in legno rivestito in alluminio, bronzo e rame. I serramenti sono realizzati esclusivamente in Italia, nelle unità produttive di Boario Terme, con l'utilizzo dei migliori componenti e materie prime; l'intero processo produttivo ed il sistema di posa in opera, sono certificati secondo normative internazionali ISO 9001. A proteggere e rendere belli i nostri serramenti ci pensa ADLER con i suoi prodotti innovativi. Che sia tratti di un serramento in legno o legno-alluminio ADLER ha sempre il prodotto migliore che ci rende felici di aver fatto questa scelta da oltre 15 anni.

ADLER-Werk Lackfabrik
Johann Berghofer GmbH & Co KG
Bergwerkstr. 22 · A-6130 Schwaz / Tirol
Fon: +43 5242 6922 - 0
www.adler-lacke.com

ADLER Italia s.r.l.
Via per Marco 12/D
I-38068 Rovereto
info@adler-italia.it
www.adler-italia.it

ADLER
Nelle nostre vene scorre colore.

RICERCHE

Dai nonni **l'1,2% del Pil**

Da una ricerca dell'Ires Cgil, "Il capitale sociale degli anziani", tra l'attività di aiuto informale, il sostegno ai carichi famigliari in quanto nonni e l'impegno in organizzazioni di volontariato, il contributo degli anziani ogni anno ammonta a circa 18,3 miliardi di euro (dunque al 1,2% del Pil). Si tratta di un dato basato su attente selezioni di dati ed elaborazioni sulle quantità di tempo erogato dagli anziani, per gli aiuti informali e volontari e costi orari per prestazioni equivalenti.
Non va trascurato inoltre come il contributo degli anziani non si limiti al valore intrinseco dell'attività, ma è a sua volta generatore di economie esterne positive, specie a favore delle donne – in relazione alla loro occupabilità – e in generale a vantaggio delle famiglie italiane grazie al contributo che gli anziani offrono nella cura dei minori. L'aiuto gratuito dei nonni può sostenere l'occupazione di 800 mila donne (in termini puramente aritmetici un contributo pari a circa il 2,4% del Pil). Infine, le economie esterne generate dall'attività degli anziani non si limitano a quelle attivate nei circuiti di riproduzione sociale – rapporti familiari tra generazioni diverse, genitorialità, relazioni di prossimità – ma si concatenano fondamentalmente ai sistemi dell'economia dei servizi sociali. Il lavoro non retribuito, difatti, risulta un nodo importante del contributo dei cittadini a un'economia relazionale della quale la partecipazione di utenti e cittadini non rappresenta solo un indice di democraticità e coinvolgimento, ma anche di produttività ed efficienza economica in senso ampio.

SALUTE

Città sempre più grigie e con poco verde

Nelle provincie metropolitane si assiste a una sostanziale stabilità di zone verdi con alcune eccezioni: Venezia, Catania e Reggio Calabria aumentano il loro verde urbano per abitante, mentre Roma, che comunque è prima in Italia e l'unica città che supera in maniera consistente la media nazionale con un valore di 131,7 m^2, registra una diminuzione di 8 m^2 per abitante.
È quanto evidenzia il "Rapporto Osservasalute Aree metropolitane 2010" dell'Osservatorio nazionale per la salute nelle Regioni Italiane dell'Università Cattolica di Roma.
Alla scarsità di aree verdi si unisce l'inquinamento atmosferico. L'indicatore scelto per la stima dell'impatto sulla salute dello smog è il particolato fine (Pm10), l'inquinante più frequentemente associato a malattie. La normativa prevede che il valore limite giornaliero pari a 50 µg/m3 non venga superato più di 35 giorni l'anno. E seppure in diminuzione del 22,8% nel periodo considerato (2003-2008), il valore registrato nelle aree metropolitane non è ancora sufficiente per attestarsi sotto il limite dei 35 giorni. Addirittura, in alcune città del Meridione, si osserva un notevole aumento (Messina: +300%; Napoli: +187,2%). Che l'ambiente non sia ottimale nelle nostre città lo si vede infine dall'indice di attenzione all'eco-compatibilità, che classifica ciascuna provincia in base all'utilizzo razionale delle risorse naturali e culturali per una progettazione del territorio nel rispetto dell'ambiente, tenendo conto di diversi fattori: acqua, aria, energia, rifiuti, rumore, trasporti e verde urbano. Le migliori risultano essere Venezia e Bologna. Le altre città che hanno registrato dei miglioramenti sono Trieste (5,26%), Catania (3,11%), Milano (3,04%) e Torino (2,72%). Nel complesso comunque il quadro non è roseo.

IMPRESA

Le aziende italiane sono **ancora poco "green"**

La sostenibilità è un tema importante e le imprese informate al riguardo superano il 60%, ma fino a che punto gli imprenditori sono disposti ad investire? Lo studio realizzato da SWG in collaborazione con greenbean, prima agenzia di comunicazione italiana dedicata alla sostenibilità, ha cercato di dare una risposta rilevando che è appena il 23% dei manager italiani a viverla come una priorità, e a tradurla in un forte impegno nella riduzione dell'impatto ambientale dei processi produttivi.
La situazione migliora un po' se l'azienda non deve fare proprio tutto da sé: nel Paese, oltre un'impresa su due (53,7%) collabora ad iniziative 'green'. Che sia a carattere sociale o ambientale, per questi imprenditori l'importante è realizzare qualcosa di concreto perché, oltre a favorire la sostenibilità, fa bene al business stesso dell'azienda. È quasi paritaria, infatti, la quota di imprenditori che ha imboccato la direzione della sostenibilità attraverso uno o l'altro ambito (sociale 17,7%, ambientale 20%), o addirittura entrambi (16%).

INCENTIVI

Dall'Inail 60 milioni di incentivi per le aziende

Sessanta milioni di euro per le imprese che "investono" in sicurezza. È questa la cifra che l'Inail mette a disposizione per tutte le aziende - anche quelle individuali - iscritte alla camera di commercio che fanno della prevenzione una delle loro priorità d'intervento. Lo stanziamento verrà ripartito in budget regionali, in funzione del numero di addetti e dell'andamento infortunistico di ciascun territorio.
Continua, dunque, l'impegno forte dell'Istituto in materia di prevenzione, secondo quanto previsto dal Testo Unico sulla sicurezza (comma 5, art.11). In quest'ottica i sessanta milioni di incentivi si definiscono, dunque, come un atto di intervento immediato per la promozione della sicurezza nei luoghi di lavoro, anche in attesa che il perfezionamento dell'accordo con le parti sociali renda utilizzabili le ulteriori risorse già messe a disposizione dal ministero del Lavoro (ex art.11, co.1 Testo Unico Sicurezza). I 60 milioni di euro saranno, così, disponibili per progetti di investimento volti al miglioramento delle condizioni di salute e sicurezza dei lavoratori; formazione; sperimentazione di soluzioni innovative e di strumenti di natura organizzativa ispirati alla responsabilità sociale delle imprese. A caratterizzare questa operazione, inoltre, un approccio alle procedure e verifiche di assegnazione all'insegna della massima semplificazione.

Fonte: www.inail.it

ALZANTE SCORREVOLE

Nuove soluzioni per differenti situazioni

Climatech

Intermedio

Base

con la stessa fresa di sempre!

AGB

SISTEMI DI FERRAMENTA PER PORTE E FINESTRE

www.agb.it

di Mauro Zamberlan

Hoepli Editore, 2008, pp. X-262 • **€ 32,00**

di Franco Bulian

Verniciare il legno

Composizione, impiego e prestazioni dei prodotti vernicianti

Il volume affronta la complessa materia di come sono fatti e come funzionano i prodotti vernicianti per il legno, e intende essere una base scientifica per tutti coloro che a vario titolo sono coinvolti nel processo della verniciatura del legno, un punto di riferimento al quale ricondursi per cercare di comprendere la continua evoluzione di prodotti e tecnologie. Partendo dall'analisi dei supporti (legno e pannelli) e dei rivestimenti (piallacci, carte impregnate ecc.), vengono poi presi in considerazione gli ingredienti che compongono i prodotti impiegati per i vari trattamenti, i criteri alla base della loro formulazione e classificazione, e gli aspetti più prettamente operativi, quali l'applicazione e l'essiccazione, tenendo presenti le diverse esigenze di tre distinti settori produttivi - pavimenti, mobili e serramenti - e offrendo, per ciascuno di essi, alcuni casi pratici. Dopo la descrizione dei sistemi di applicazione e di essiccazione sono riportati alcuni esempi di comuni cicli di verniciatura giungendo infine a descrivere i metodi per la caratterizzazione dei prodotti vernicianti. Chiude l'opera un'interessante appendice dedicata ai difetti e ai problemi più comuni legati alla verniciatura del legno.

Tecniche Nuove Editore, 2009, pp. 216 • **€ 14,90**

di Eugenio Caruso

Conquistare e fidelizzare il cliente

Ottimizzare la gestione del cliente per la piccola o grande impresa è un obiettivo primario, dal quale può dipendere il successo o l'insuccesso dell'impresa stessa. Nel corso degli ultimi dieci anni, in particolare nell'ambito del B2B, ma via via anche nel B2C, è stata messa a punto una serie di programmi informatici volti a supportare la raccolta di informazioni sui clienti, il contatto con essi e le strategie di fidelizzazione; in molte imprese tale approccio non ha sortito i risultati auspicati: questo libro ne spiega i motivi. L'ipotesi che informatica e rete potessero assolvere il ruolo di relazione tra produttore o erogatore di servizi e cliente finale in parte è valida, ma si è dovuto anche ammettere che nulla può sostituire le vetrine, gli scaffali di esposizione, il contatto fisico con il prodotto, il rapporto umano con il venditore. Proprio sul rapporto umano tra venditore o personale di front-office e cliente si sofferma questo libro, che analizza in dettaglio i seguenti aspetti: come motivare il cliente; come condurre una trattativa in modo efficace; come soddisfare le esigenze del cliente/consumatore; come gestire il rapporto con il cliente nel settore dei servizi.

Skira Editore, 2008, pp. 272 • **€ 30,00**

di E. Bortoluzzi Dubach e H. Frey

Sponsoring dalla A alla Z

Manuale operativo

Semplice da consultare, immediato nel linguaggio, operativo nelle soluzioni, questo manuale si propone tre obiettivi: definire la sponsorizzazione, gli elementi di affinità e le differenze con il mecenatismo e le attività di fundraising nel contesto della comunicazione; offrire un quadro completo e aderente alla prassi di un progetto di sponsorizzazione: dall'analisi della situazione, alla stipula di un contratto; descrivere contenuti e metodi per affrontare un progetto di sponsorizzazione in modo efficace e concreto.
Il volume quindi offre una panoramica esaustiva di tutti gli aspetti collegati a un progetto di sponsorizzazione. La struttura si articola in dieci capitoli e cinque appendici. Alla fine di ogni capitolo una check-list e una breve scheda riassuntiva perfeziona l'acquisizione dei contenuti, rendendo immediata l'applicazione dei criteri metodologici nella operatività collegata a un progetto di sponsorizzazione. Il testo può essere consultato per capitoli a seconda delle necessità del lettore, senza pregiudizio per la comprensione della tematica. La doppia ottica dello sponsor e dello sponsorizzato consente la comprensione delle logiche in base alle quali agisce l'interlocutore.

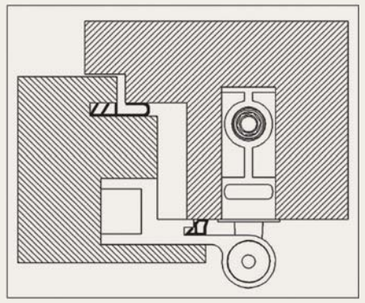
SFS INTEC

Cerniera Easy 3D anche per porte con guarnizioni fonoisolanti

Il successo che ha riscosso la cerniera Easy 3D in Italia e all'estero ha indotto i tecnici SFS intec ad ampliare la gamma delle sue applicazioni. Le caratteristiche principali di questa cerniera si riassumono in:

- facile regolazione anche a porta chiusa;
- boccole in materiale autolubrificante per garantire la scorrevolezza nel tempo ed evitare cigolii di qualsiasi genere;
- adatta a portoncini d'entrata, alle finestre e porte finestre particolarmente pesanti;
- certificata CE presso l'istituto IFT di Rosenheim;
- possibilità di utilizzo su porte tagliafuoco.

La cerniera Easy 3D è disponibile in diverse versioni che si adattano alle diverse tipologie di profilo, di guarnizione e di finiture. In particolare la versione Easy 3D-10 Ø 20 è stata appositamente studiata per applicazione su porte con guarnizione fonoisolante.



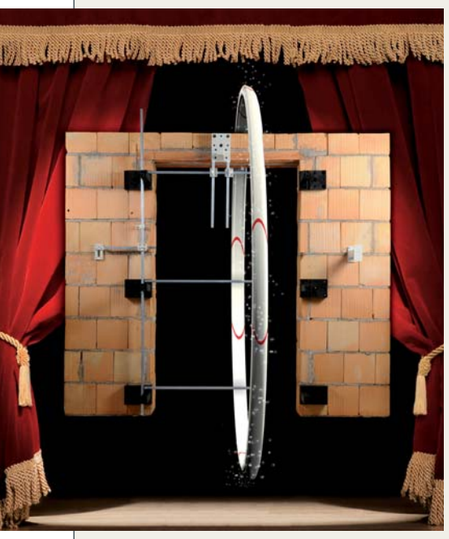
MAICO

Aladim: una magia nel montaggio delle persiane

Per montare persiane e scuri su edifici con cappotto termico è meglio un controtelaio metallico, pratico da installare ma contrario ai principi dell'efficienza energetica, oppure prodotti isolanti che però allungano i tempi della posa? Il nuovo "Portacardini Aladim" di Maico prende esclusivamente i vantaggi da ciascuna soluzione. Come? All'inizio è dotato di una struttura portante in alluminio che velocizza il montaggio, poi le parti metalliche scompaiono e rimangono solo i blocchi portacardine che ottimizzano l'isolamento. Una magia? Certamente è una rivoluzione nel montaggio dei sistemi oscuranti su cappotto, che mette d'accordo la velocità di installazione (appena 15 minuti!) con l'efficienza energetica (la struttura metallica, che creerebbe un ponte termico, si rimuove dopo il fissaggio dei blocchi).
Gli altri vantaggi di Aladim:

- i blocchi portacardine fungono da dime di sé stessi, quindi, dopo aver fissato la cornice metallica, basta forare e inserire il tassello meccanico o chimico nel blocco;
- per aggiungere il fermapersiana e la piastra per la spagnoletta non serve forare il cappotto perché per questi accessori sono previsti appositi blocchi isolanti più piccoli.

Il Portacardini Aladim non intralcia il lavoro del cappottista e, dato che si fissa tramite tasselli senza zanche da murare, non richiede l'intervento dei muratori.



I blocchi isolanti del Portacardini Aladim di Maico fungono da dime di sé stessi. Si fissano tramite tassello meccanico (o chimico).

RESSTENDE

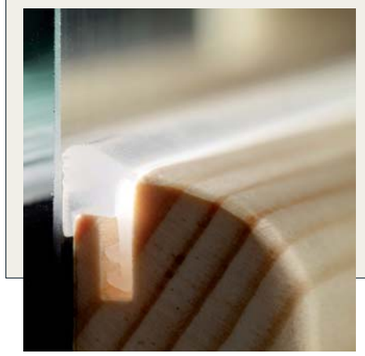
Sistema Nano: piccole dimensioni, tanti vantaggi

Si chiama Nano, la tenda di piccole dimensioni prodotta da Resstende, che offre grandi vantaggi a cominciare dalla facilità di montaggio.
Si applica direttamente al vetro e si fissa con due strisce in velcro dual lock, oppure con apposite clip per l'applicazione direttamente su serramento.
Non serve avvalersi dell'intervento di tecnici specializzati, ma basta soltanto seguire le semplici istruzioni contenute nella confezione. Oltre che conveniente, Nano permette anche di risparmiare spazio prezioso, infatti, è studiata appositamente per adattarsi a spazi ristretti. Non ci sono né rulli, né teli che potrebbero ostacolare l'apertura della finestra, ma uno speciale sistema di fissaggio a vetro che riduce al minimo l'ingombro e garantisce una corretta schermatura solare. Con il sistema Nano è possibile aprire le finestre senza dover rinunciare alla schermatura, anche quelle con ribaltina (tipo Vasistas), che si aprono sia verso l'esterno che verso l'interno. Per il sistema Nano, Resstende mette a disposizione un'ampia gamma di tessuti: oscuranti, opachi e filtranti di varie tonalità e facili da pulire. Basta passare sulla superficie un panno umido per mantenere in perfetto stato il sistema Nano. Sul mercato attualmente sono disponibili due versioni di Nano: con un solo cassonetto oppure due in colore bianco e argento, tinte RAL a richiesta.

ROVERPLASTIK

Nuove guarnizioni fermavetro

Roverplastik ha sviluppato nuove guarnizioni fermavetro la cui particolare geometria consente di ottenere un'efficace sigillatura tra telaio e vetro, senza le tipiche sbavature dovute all'utilizzo del silicone. L'operazione di sigillatura con il silicone, infatti, richiede un'elevata attenzione da parte dell'installatore, cosa che mal si concilia con l'esigenza di ridurre i tempi di posa, e l'effetto finale risulta spesso compromesso sia esteticamente, da sbavature del cordone o angoli mal riusciti, sia a livello di tenuta, con infiltrazioni di acqua o passaggio d'aria e rumore. Con la nuova guarnizione fermavetro di Roverplastik sarà possibile montare il vetro in verticale, semplificando al massimo ogni operazione. Il listello ferma vetro potrà essere fissato con viti, chiodi oppure a incastro, con il massimo grado di finitura. Il risultato è sicuro, come confermano le prove di tenuta all'aria e all'acqua in cui, sebbene siano state simulate condizioni gravose, è stato raggiunto il massimo livello sia per la tenuta all'acqua, sia per quella all'aria. I cicli di invecchiamento accelerato e le prove di tenuta ai raggi UV effettuati, inoltre, dimostrano come le prestazioni vengano mantenute nel tempo.
Oltre alle 4 varianti di colore standard, infine, Roverplastik propone anche una guarnizione fermavetro trasparente, effetto silicone, che, però, a differenza del silicone non lascia tracce o sbavature di alcun tipo. Il risultato a vista è quindi molto piacevole, pulito, con un serramento bello da vedere.



LA VENUS

Il sistema brevettato TP68

La trentennale esperienza nell'industria del mobile e nel settore edilizia ha permesso a La Venus di progettare e brevettare un innovativo sistema per la realizzazione di infissi in legno. TP68 vanta un costo di investimento iniziale basso, una velocità di assemblaggio elementi in produzione propria di un serramento in alluminio o in pvc e assenza di manutenzione esterna.
Il sistema TP68 de La Venus include inoltre Cascading Itt (gratuito), manuale tecnico di lavorazione e contratto tipo.
Caratteristiche tecniche
Tecnicamente TP68 è un giuntato finger joint e HDF exterior, costituito da profili di abete lamellare con sezione da 78x68 mm, già certificati all'origine. Il rivestimento interno dei profili è in tranciato di legno, e quello esterno in foglio di PVC o alluminio, materiali che garantiscono una resistenza ottimale agli agenti atmosferici.
Il sistema TP68 è a giunzione meccanica con spine e taglio dell'angolo a 45° completata da un incollaggio con collanti poliuretanici monocomponenti e fermavetro, per montare sul serramento anche doppi vetri isolanti come previsto dall'attuale legislazione in materia.

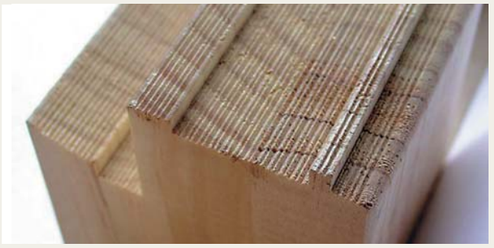
Per quanto concerne gli accessori utilizzabili, TP68 è certificato con ferramenta avente caratteristiche quali aria 12, interasse 13, battuta 18 o con qualsiasi marca di ferramenta certificata.
Certificazioni

- Permeabilità all'aria in classe 4 secondo EN 1026 e EN 12207.
- Resistenza al carico di vento in classe C5 secondo EN 12211 e EN 12210.
- Tenuta all'acqua E900 secondo EN 1027 e EN 12208.
- Trasmittanza termica U_w=1,15 W/m²K con doppi vetrocamera con U_g=0,7 W/m²K.

LEITZ ITALIA

Il sistema "RipTec" vince l'IWF Challengers Award

Ogni due anni nel mese di agosto ad Atlanta si svolge la fiera IWF, la seconda più grande fiera a livello mondiale del settore della lavorazione del legno, dopo la Ligna di Hannover. Con la partecipazione record di 65 società con 80 prodotti in competizione per l'ambito premio IWF Challengers Award, il gruppo Leitz ha primeggiato per l'innovativo sistema di taglio di truciolatura "RipTec" come uno dei sette vincitori. Il Premio Challenger viene assegnato ogni due anni durante la fiera alle ditte che, attraverso il loro ingegno e il progresso tecnologico contribuiscono significativamente al miglioramento della tutela ambientale.
Analogamente alla tecnica Riffel nella lavorazione lungo vena, Leitz offre il processo RipTec per migliorare la lavorazione di testa. Attraverso l'utilizzo di questa tecnica, si evitano efficacemente scheggiature frontali durante la lavorazione. Da ciò ne deriva anche la possibilità di poter incrementare significativamente la velocità di avanzamento degli utensili, aumentando così la produttività dell'impianto. L'utilizzo del profilo Riffel su alcune zone della superficie da lavorare, permette la formazione di alcune piccole "tasche di colla", grazie alle quali si produce un'elevata "resistenza all'acqua" della fuga e una giunzione ad angolo notevolmente più stabile rispetto alla profilatura convenzionale.
Come "effetto secondario" viene aumentata del 20-30% la vita dell'utensile rispetto l'esecuzione tradizionale; inoltre viene incrementata la stabilità della superficie di testa nella giunzione fra montante e traverso oppure nella giunzione ad angolo.



ECLISSE

Certificazione "alzante scorrevole su controtelaio Eclisse"

La norma UNI EN 14351-1 disciplina la marcatura CE dei serramenti esterni, obbligatoria dal 1 febbraio 2010. La marcatura CE costituisce una dichiarazione di conformità senza la quale i serramenti non possono esser immessi sul mercato. La norma identifica un processo che determina le prestazioni e la tenuta di un infisso. Si applica anche ai serramenti scorrevoli ma tecnicamente non si estende al controtelaio, il quale rimane ad oggi sprovvisto di una normativa specifica. La certificazione riguarda quindi l'insieme dei tre elementi: il controtelaio, la ferramenta ed il serramento.
Eclisse ha ottenuto la certificazione per le prove di:

• Permeabilità all'aria	classe 4
• Tenuta all'acqua	classe 7A
• Resistenza ai carichi di vento	classe C1
• Resistenza all'urto da corpo molle	classe 2

È stato utilizzato un controtelaio per alzante scorrevole a scomparsa a doppia anta con luce 120+120x245 cm con guida inferiore bassa ed un serramento provvisto di telaio di sezione 68x90 mm. Questa composizione presenta le caratteristiche più sfavorevoli tra i serramenti e in relazione alle prove da superare. Forte della sua esperienza e della qualità superiore dei propri prodotti, Eclisse può così offrire la possibilità al serramentista di apporre la marcatura CE al proprio infisso. Per il consumatore, la certificazione di un ente notificato, costituisce la prova chiara ed oggettiva, di avere nella propria casa un prodotto sicuro, nonché resistente alle infiltrazioni d'acqua e agli spifferi di vento.

BRÜEL & KJAER

Sistema intensimetrico modello 2270-G

Il sistema intensimetrico palmare più piccolo al mondo modello 2270-G è ora disponibile alla Brüel & Kjær Sound & Vibration Measurement A/S.
L'intensità sonora permette di ottenere informazioni sul contributo delle perdite di trasmissione acustica di una struttura, parete o infisso. Con la misura tradizionale, basata sulla pressione sonora, si ottiene l'indice di riduzione apparente R' che esprime il valore medio dell'energia trasmessa tra ambiente sorgente e ricevente. L'indice R' non è, quindi, idoneo a identificare e a localizzare le perdite di trasmissione locali.
Con lo studio di una parete complessa, per esempio una parete con una finestra, attraverso misure intensimetriche è possibile determinare l'indice di riduzione di ciascun singolo elemento ed evidenziarne, perciò, il contributo all'isolamento totale.
La valutazione dell'isolamento acustico col metodo intensimetrico è impiegata nella messa a punto di serramenti di elevata qualità, garantendo la valutazione dell'isolamento sonoro del serramento priva dell'interferenza della struttura di sostegno.

BEKO ITALIA

Colla Allcon 10

Allcon 10 è la colla beko per costruzioni monocomponente a base di poliuretano in versione 310 ml, resistente agli agenti atmosferici ai sensi della norma DIN EN 204 D4-Watt 91 e fornita del certificato di collaudo effettuato presso l'Istituto tecnologico dei materiali di Rosenheim in Germania.
L'Allcon 10 ha il potere di aderire e incollare su quasi tutti i materiali, è di facile utilizzo, priva di solventi e siliconi, resistente all'invecchiamento e a numerosi agenti chimici compresi gli acidi diluiti, ha una forte e rapida azione adesiva e coesiva, elevata stabilità e tenuta, ed è compatibile con la pietra naturale. Il prodotto può essere utilizzato con le pistole per cartucce standard, indurisce in pochi minuti (6) e non necessita di primer, sostituisce altri adesivi e colle attualmente esistenti sul mercato.
Una caratteristica importante per l'utilizzatore è la sua durata: 18 mesi e oltre in cartuccia originale chiusa, circa 10/12 mesi a cartuccia aperta e richiusa. Buona dosabilità, una volta asciutto è impermeabile e può essere ricoperto con vernici, può essere utilizzato per interni ed esterni senza emettere odori e radiazioni pericolose all'ambiente e all'uomo.
È adatto per l'incollaggio immediato di pannelli in legno, truciolare, fibra di legno, a media densità e rivestiti, metalli vari, come l'alluminio, la pietra naturale e artificiale come il Coriano e Varicor, calcestruzzo, marmo, ceramiche, materie acriliche e plastiche, piani di gesso, polistirene espanso (cappotti) schiume rigide, isolamenti e altro ancora, fissaggio e blocco di tasselli light all'interno della muratura.

beko
ALLCON 10
COLLA PER COSTRUZIONI
DIN EN 204 D4
Montaggio facile e veloce
Elevato potere adesivo
È possibile incollare praticamente ogni tipo di materiale
L'originale per i professionisti
Privo di solventi
Monocomponente
Indurimento estremamente veloce
Praticamente inodore
Attutisce suoni e vibrazioni
Levigabile
Trattabile con sostanza caustica
Può essere verniciato e laccato
Riempie le crepe
Uniforma le imperfezioni
Tenuta senza bisogno di primer su numerose superfici
Compatibile con la pietra naturale
Resistente al calore secondo WATT 91 (+80° C).
Resistente agli agenti atmosferici secondo la norma DIN EN 204 D4 (incollatura impermeabile)
www.beko-group.com

DIDIEFFE

Maniglie con molla di ritorno incorporata

La tradizione del ferro battuto, anche nella produzione di maniglie, è sempre stata un'arte che ha lasciato i propri prodotti intrisi di fascino, di abilità manuali, di capacità che l'uomo aveva di modellare il metallo per trasformarlo in oggetti, prima di tutto, belli. Quest'arte è sempre stata vista come "disgiunta" da concetti come quelli di "innovazione tecnologica" e di "sviluppo del prodotto". Oggi però, Didieffe vuole sfatare tali definizioni concettuali: stiamo parlando della molla di ritorno che è stata inserita in numerosissimi modelli di maniglie del catalogo aziendale.

La molla: è noto che la molla di ritorno serve per ovviare la problema del peso in talune maniglie, il quale, tende a gravare sulla serratura e sulla molla stessa presente in essa. Inserendo la molla anche nella maniglia, il funzionamento della serratura e nel complesso, l'utilizzo della maniglia migliora lungo il tempo. Si evita infatti che a distanza di pochi mesi, l'impugnatura inizi a scendere e a generare l'antiestetico fenomeno che bene conosciamo.
Estetica e ingombro: l'armonizzazione che si è riusciti ad ottenere con il design del resto della maniglia, ha ridefinito forme e linee in maniera assai gradevole. Oltre a questo, l'ingombro totale della maniglia non ha subito modificazioni.
Applicazione: nulla cambia a chi monta la maniglia, la molla rimane incassata nella rosetta, non è necessario quindi apportare modifiche alla porta per incassare la molla come scansi o fresate.

DE FAVERI

Nuovo Cassonetto DF con cielino a scorrere

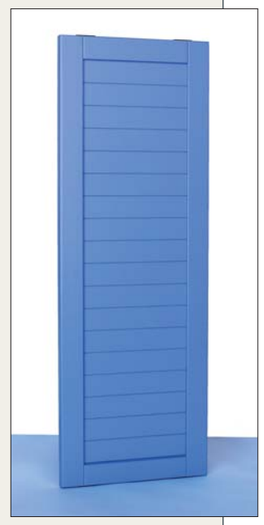
De Faveri presenta la versione del Cassonetto DF per avvolgibile con cielino a scorrere. Testato in laboratorio, il nuovo Cassonetto DF assicura un ottimo isolamento termoacustico*. Rappresenta la soluzione ideale anche in presenza di alzanti scorrevoli (dallo spessore importante) perché l'introduzione/rimozione della tapparella avviene agevolmente attraverso il passaggio del cielino. Il Cassonetto DF è munito al suo interno di supporti per l'avvolgibile, cuscinetti a sfera in acciaio zincato, rullo, calotta e puleggia; in alternativa può essere dotato di motorizzazione. Su richiesta è disponibile anche un importante accessorio: il nuovo passacinghia che, abbinato al cassonetto, ha ottenuto la certificazione di isolamento termoacustico. Sono disponibili soluzioni con infisso a filo-muro interno, e per l'installazione dell'infisso a centro-muro.

** Potere fonoisolante R_w 45 (-1; -5) dB (Uni En Iso 140-3-Uni En Iso 717-1) comprensivo di passa cinghia; trasmittanza termica U = 0,9 w/m² (UNI EN ISO 10077-2-2004).*

TAIETTI

KAMILLO® il nuovo nato in casa Taietti

KAMILLO® è lo scuretto assemblato con giunzione meccanica (smontabile e rimontabile) che può essere modificato in loco. Trattasi di un nuovissimo prodotto realizzato con sistemi innovativi non ancora presenti sul mercato. Si compone di un'intelaiatura perimetrale con al centro un pannello che può essere liscio o fugato. Tale pannello è frutto di mesi di studi e prove e ha raggiunto una performance di qualità e stabilità ineguagliabili. La leggerezza e la stabilità sono i suoi punti forti, uniti all'economicità e alla velocità nella consegna. KAMILLO® è facilmente smontabile, modificabile e rimontabile grazie all'esclusiva giunzione meccanica e si presta molto bene al fissaggio su "imbotte" o direttamente sul serramento, per il "superamento spalletta" molto richiesto in caso di cappotto termico. Realizzabile in diverse essenze è formato da un telaio perimetrale di 34 mm e da un pannello interno dallo spessore di 16 mm. Il pannello, in essenza come il telaio, può essere liscio o fugato orizzontale/verticale. Punto di forza è l'assemblaggio realizzato con giunzione meccanica che dà la possibilità di fornire il prodotto finito oppure in kit smontato e al bisogno riadattabile dal cliente.



KRONA KOBLENZ

K20: il nuovo e innovativo scorrevole per porte esterno muro

K20 è il nuovo scorrevole di KRONA KOBLENZ: la formula in cui design ed eleganza vengono esaltati dalla tecnologia costruttiva e dalle soluzioni tecniche che caratterizzano questo nuovo prodotto.
K20 impreziosisce l'anta, grazie ai suoi due carrelli circolari che mostrano la rotazione del meccanismo con lo scorrere della porta. Il binario e i carrelli sono in finitura cromo lucido.
K20 può essere in versione anta singola e anta doppia ed è completato da "CIRKLE" la particolare maniglia circolare appositamente progettata per questo sistema.
Il sistema può essere installato su ante in vetro (spessore 10 mm) o su ante in legno (da 40 a 46 mm) per una portata massima di 120 kg per anta.
Lo scorrimento avviene su cuscinetti a sfera rettificati e viene assicurata da perni di sicurezza antiscarrucolamento che evitano lo sgancio accidentale dell'anta. I freni del sistema sono ammortizzati e affiancati da ulteriori stopper per agganciare l'anta.

Regolazioni:
Le regolazioni possono essere effettuate direttamente sul binario grazie alla presenza di forature asolate che permettono un allineamento preciso e veloce. Conclusa l'operazione di regolazione, il binario viene coperto da una veletta cromo lucido, che nasconde i fori ed esalta il design minimalista del sistema.
K20 è un sistema con brevetto tecnico e di design.
www.k-group.com

PIEMONTE PARQUETS

Go green, think green! Frassino Km Zero

Piemonte Parquets da sempre realizza materiali made in Italy, studiati e concepiti a partire dal loro impatto ambientale e valutando anche l'impatto che avranno per la salute di chi lo produce e di chi lo utilizzerà.

La passione nel lavorare il legno e l'attenzione verso l'ambiente sono aspetti che contraddistinguono l'attività dell'azienda. Sono infatti questi valori che animano e guidano ogni fase del processo industriale, concretizzandosi nella selezione di materie prime, nell'utilizzo di materiali ecocompatibili e nell'applicazione di olii naturali, o di cicli di verniciatura al 100% a base d'acqua ed esenti da ogni emissione nociva ed in particolare da formaldeide.
Seguendo questa filosofia, Piemonte Parquets arricchisce la collezione Legno&Stile con la nuova linea Frassino Km Zero.

Frassino Km Zero
Maxitavole Frassino Km Zero è ricavato esclusivamente da materiale proveniente dal territorio Piemontese, cioè da filiera corta con raggio di approvvigionamento contenuto entro i 70 Km. Un modo sostenibile di produrre un prefinito a 3 strati di alta qualità, personalizzabile con tutti i colori della nostra gamma. A richiesta è possibile fornire le doghe con un materassino in sughero applicato allo strato inferiore.

NEYMAT

Tecnologia, design e sicurezza negli automatismi

Neymat progetta e realizza sistemi di movimentazione per scuri e persiane dove tecnologia, design e sicurezza si fondono per renderne i prodotti unici sul mercato.
I partner dell'azienda hanno maturato esperienze pluriennali nella progettazione di sistemi elettromeccanici, oltre che nel campo degli automatismi per serramenti, lavorando in settori ad alto contenuto tecnologico, collaborando con aziende quali STMicroelectronics, Philips, Ferrari e BMW.
Neymat propone una gamma ideale per centri storici con particolari vincoli architettonici, per abitazioni di pregio, per ristrutturazioni e nuove costruzioni:

- *click! slim motore a scomparsa con azione diretta sul cardine*
  un sistema unico nel suo genere: il motore agisce direttamente sul cardine della persiana, oppure sulla spalla laterale della finestra. Risulta praticamente invisibile, senza interrompere l'equilibrio estetico della casa.
- *click! arc motore con traversa a vista o a scomparsa*
  tecnologico e compatto, facile e veloce da installare, con un design ricercato. Si adatta a tutte le diverse tipologie di persiana presenti sul mercato.
- *click slide! motore per persiane scorrevoli*
  si adatta ai principali binari di scorrimento in commercio, può automatizzare persiane sia con binario esterno che con controtelaio incassato a muro.

Neymat sviluppa e produce i propri prodotti interamente in Italia.
www.neymat.com

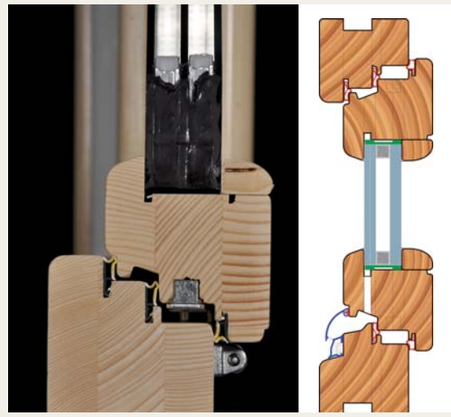
CAUL

Superior Window

Grazie alla tecnologia degli utensili EVO TOOLS, utensili che usano un sistema con coltello frazionato (la forza di taglio viene distribuita su più inserti) abbiamo sviluppato il SUPERIOR WINDOW, infissi per il quale CAUL si è ispirata alla filosofia dei principi della bioedilizia. Questo infisso è stato sottoposto a più di cento collaudi in laboratorio notificato, questo ci ha permesso di testarlo in tutte le sfumature possibili, fornendo così al cliente finale un serramento d'alta gamma in grado di rispondere alle esigenze di un'edilizia più efficiente dal punto di vista energetico e di un consumatore sempre più attento al benessere degli ambienti in cui vive e lavora.

- Sistema Superior Window 68: soluzione ideale per grandi produzioni con rispetto dei più restrittivi requisiti imposti dagli attuali decreti sul risparmio energetico.
- Sistema Superior Window 78: infisso al top delle prestazioni.
- Sistema Superior Window 92: serramento d'alta gamma per chi vuole distinguersi e operare in un mercato di nicchia, ma in costante crescita.

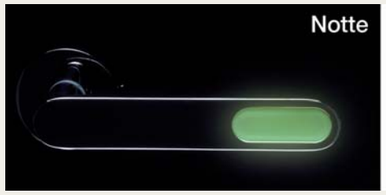
Questo progetto è caratterizzato da una trasmittanza termica Uw che va da 1,28 W/m²K su uno spessore da 68 mm fino ad arrivare 0,77 W/m²K con uno spessore da 92mm, permeabilità all'aria di classe 4, da una tenuta all'acqua di classe E1050, da una resistenza al carico di vento di classe C5.



DND

Peek Color
Design Karim Rashid

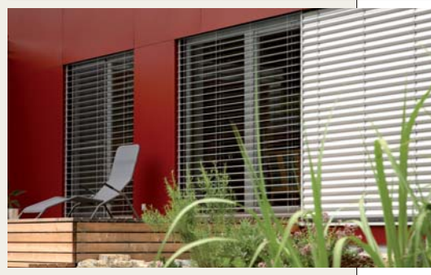
Il marchio dnd si affida ancora una volta all'estro di Karim Rashid per un nuovo progetto dalla carica giovanile, in grado di fare tendenza e soddisfare le esigenze dell'abitare contemporaneo.
Nasce, così, PEEK COLOR, una maniglia dal profilo leggero, caratterizzata da linee rette ammorbidite da angoli arrotondati. Una forma focalizzata all'essenziale ma interrotta da un'iniezione di colore e vitalità che fa capolino dall'occhiello dell'impugnatura. L'interesse estetico della maniglia si concentra sulla pellicola adesiva che diventa un elemento di contrasto con la lucentezza delle parti metalliche. Grazie ad un mix di ricerca e avanguardia, la nuova maniglia di dnd si fa interprete di uno stile spumeggiante che trova nell'energia dei colori la sua ragione d'essere.
PEEK COLOR abbina alle varie finiture (ottone lucido verniciato, ottone satinato, ottone cromo lucido, ottone cromo satinato, ottone nickel satinato e PVD) le nuance arancio, verde, blu e nero.
Alle quattro soluzioni cromatiche, dnd propone anche una pellicola fosforescente che diventa un riferimento luminoso quando fa buio.



HELLA

Un clima perfetto

I moderni sistemi di protezione contro il sole e le intemperie, oltre a conferire un tocco di vivacità agli ambienti interni ed esterni, consentono di regolare, a piacere, luce e ombra, proteggono al contempo dagli sguardi indiscreti e, grazie alle loro ottime proprietà isolanti, risparmiano energia. I prodotti HELLA convincono per durata, design di qualità ed efficienza energetica. Le tapparelle HELLA proteggono dal sole, dagli sguardi indiscreti, dal rumore e dalle intemperie e allo stesso tempo consentono un vero e proprio risparmio di energia. L'innovativa tapparella alla veneziana permette, inoltre, la regolazione graduale della luce in entrata. La veneziana esterna HELLA coniuga i vantaggi della tapparella con quelli della veneziana, offrendo l'abbinamento ideale tra i due prodotti e convincendo per il massimo comfort d'uso.
Un sistema particolarmente intelligente è il HELLA Trav: un architrave per porte e finestre, disponibile in tutte le misure, a seconda dello spessore della muratura. Nel Trav si possono successivamente montare tapparelle e frangisole per interni ed esterni e zanzariere. Il tutto con uno straordinario isolamento termico. Per quanto personalizzata sia la disposizione di appartamenti e uffici, HELLA sviluppa per la sua clientela prodotti per la protezione dal sole e dalle intemperie altrettanto personalizzati. Tutto viene approntato su misura con l'utilizzo di materiali pregiati. Per questo motivo possono essere rilasciate garanzie di assistenza di lunga durata.



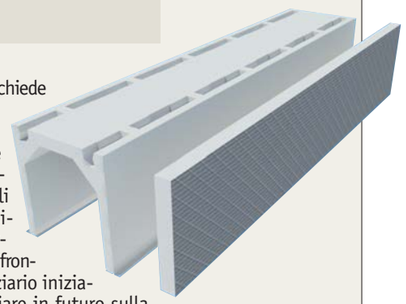
BASSO LEGNAMI

Okoumè, l'alternativa ai legni tradizionali

La Basso Legnami da decenni si propone ai serramentisti in legno come fornitrice di essenze per la realizzazione di serramenti di alto livello qualitativo.
Attualmente l'azienda si sta impegnando per diventare referente per tutti i serramentisti in Italia di legni di qualità, garantendo grandi stock dei vari legnami (30.000 mc), essicazione perfetta e consegne rapide. La Basso Legnami propone un'ampia gamma di legni esotici in tavole KD: Ayous, Beli, Amazaque, Dibetou, Doussie, Framire, Iroko, Kevazingo, Okoumé, Sipo, Niangon, Teak Burma, Wenge. Tra questi la carta vincente di Basso Legnami è l'Okoumé legname caratterizzato da alta stabilità, soprattutto il lamellare a tre strati, che si trasferisce nel prodotto finito, elevata repellenza all'acqua ideale per realizzare finestre resistenti agli ambienti umidi, lunga durabilità per favorire lunga vita ai serramenti. Inoltre l'Okoumé rappresenta un'ottima soluzione anche in termini di prezzo.

EDILCASS

Cassonetti IPER M



Attualmente il mercato richiede prodotti molto prestazionali e certificati, sia per esigenze legislative che di risparmio economico ed energetico. Tali prodotti possono considerarsi di fatto una forma di investimento che a fronte di un impegno finanziario iniziale, consente di risparmiare in futuro sulla bolletta energetica.
Quando vengono richieste prestazioni del cassonetto molto elevate la linea IPER M rappresenta la soluzione migliore. Tali cassonetti si realizzano aggiungendo dei pannelli in EPS sul lato interno dei vari cassonetti.
Oltre a modulare e migliorare le prestazioni termiche, si può determinare uno spessore finale del cassonetto in base alla muratura di progetto. I pannelli aggiuntivi, infatti, hanno spessore di 2, 3 o 5 cm ed è possibile combinarli senza limitazioni. Lo spessore finale del cassonetto può arrivare anche fino al 50 cm.
L'applicazione sul lato interno del cassonetto migliora in modo considerevole le prestazioni termiche, ma, volendo, i pannelli aggiuntivi possono essere applicati anche sul lato esterno, dove di fatto hanno una funzione di completamento strutturale quale raccordo con la muratura.

HOPPE

Nantes: esclusività e forme

Proponiamo la nuova serie Nantes, prodotto nato dalla collaborazione tra GriFfer e HOPPE per soddisfare le esigenze di esclusività dei distributori appartenenti al Gruppo GriFfer. Da oltre quindici anni GriFfer si affida a HOPPE per la realizzazione di prodotti personalizzati e con la serie Nantes si è voluto ampliare l'offerta per la scelta dei prodotti a marchio GriFfer. La serie Nantes è caratterizzata da forme nuove, morbide e al tempo stesso decise, che conferiscono al prodotto la giusta personalità per farsi apprezzare da quell'utente che cerca anch'esso la propria personalità. Il Gruppo GriFfer ha scelto questo modello proprio grazie alle sue forme, un design diverso dai soliti modelli apparentemente disegnati tutti dalla stessa mano. La serie Nantes è interamente in ottone massiccio e la sua gamma è composta dalla guarnitura con rosetta e bocchetta sia tonda che stretta e dalla martellina tradizionale e per ferramenta DK. La proposta delle finiture è altrettanto completa: dall'ottone lucido ai cromati e anche la finitura Resista®. La martellina DK monta il movimento standard di HOPPE in resina, che evita il formarsi di ossidazioni e ruggini contrariamente ai movimenti in ferro che sono sottoposti a questi rischi. Come per tutti i suoi prodotti, HOPPE offre la garanzia sulla funzione di 10 anni. Infine tutte le superfici, ottone lucido, cromo satinato-lucido, cromo lucido e cromo satinato avranno la garanzia Resista® di 10 anni. La serie Nantes è in distribuzione presso i rivenditori GriFfer a partire da maggio 2010.

PB GROUP

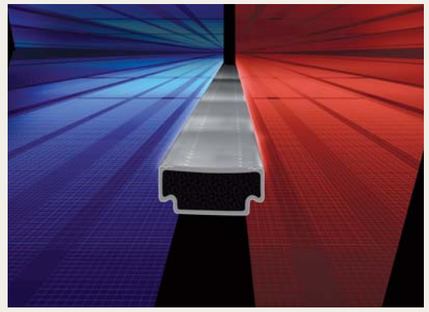
E-Save: la finestra che vuol bene alla natura

E-save è la nuova grande linea di finestre ad alta efficienza energetica di PB Finestre, capace di assicurare una notevole riduzione dei costi di riscaldamento, un minimo impatto ambientale con una forte riduzione delle emissioni di CO2, un comfort abitativo senza precedenti, un forte abbattimento acustico, un'alta resistenza al vento e una perfetta tenuta all'acqua.
Le finestre della linea E-Save garantiscono valori di trasmittanza termica fino a 0,7 W/m²K grazie alle particolari specifiche costruttive: tre/quattro guarnizioni, sezione dei profili da mm 68/98, vetrate isolanti. Le vetrate isolanti sono composte da vetri con depositi basso emissivi, doppia camera con intercapedini pari a mm 12/16 con riempimento al 90% di gas Argon, canalina a bordo caldo Super Spacer in silicone strutturato espanso senza metallo.
L'eccellente isolamento termico ottenuto consente di ridurre al minimo le dispersioni mantenendo invariata la temperatura generata dagli impianti di riscaldamento in inverno e dai condizionatori in estate. Evita, inoltre, l'effetto "parete fredda" eliminando la possibile comparsa di condensa lungo i bordi del vetro e rendendo omogenea la distribuzione di calore nelle stanze. Le finestre della linea E-Save inoltre, sono in grado di garantire un abbattimento acustico fino a 44 dB.
La linea E-save è composta da otto modelli declinati in cinque differenti stili. I modelli tutto legno, come la 98TL E-save, sono particolarmente indicati in bioedilizia.

TECHNOFORM GLASS INSULATION

Il nuovo distanziatore Warm Edge TGI®: ancora più rigido, ancora più efficiente!

Technoform Glass Insulation, leader nella produzione di distanziatori a bordo caldo (Warm Edge), presenta sul mercato un nuovo prodotto con caratteristiche migliorate in termini di stabilità, efficienza energetica e lavorabilità.
Il distanziatore Warm Edge TGI® di ultima generazione, realizzato con una nuova lega di acciaio, è stato introdotto sul mercato a partire da settembre 2010. Da sempre punto di riferimento per l'eccellente lavorabilità, il TGI® è stato ulteriormente migliorato garantendo totale affidabilità nei processi di piegatura e di caricamento dei sali disidratanti nonché migliori prestazioni termiche. Maggiore rigidità e migliore effetto memoria sono i punti di forza del nuovo distanziatore TGI®, studiato per ottimizzare il processo produttivo dei clienti. Per soddisfare le esigenze di tracciabilità del prodotto, fondamentale per tutti i processi di certificazione, tutti i distanziatori TGI® verranno identificati tramite marcatura laser.



RUBNER PORTE

Nuove soluzioni per porte tagliafuoco EI30

Con il benestare degli istituti di prova, RUBNER porte ha ottenuto nuove varianti di esecuzione e di misura per porte tagliafuoco per il mercato Austria e Svizzera. Già da anni RUBNER è un approvato ed affidabile partner per porte di funzione.
Tra l'altro sono possibili le seguenti esecuzioni:

- esecuzione ad 1 anta con telaio ad imbotte o telaio murale con o senza vetratura;
- esecuzione ad 1 o 2 ante con sopraluci e/o parti affiancati;
- allineamento di più parti laterali (infinito);
- esecuzione di sopraluci/parti laterali con vetro e/o svecchiature;
- esecuzione con barra alufenolica come porta classe II di tolleranza EN 12219;
- esecuzione con pannello a filo telaio o filo muro con chiudiporta aereo integrato;
- montaggio su tutti tipi di muro (mattone, cartongesso, ...);
- montaggio su telaio in metallo con omologazione antincendio;
- grande varietà di ferramenta con chiudiporta aereo (= obbligatorio), cerniere pregiate, serrature, soglia parafreddo, spioncino, scontro elettrico e maniglie/barre antipanico.

In più il portoncino CasaClima RUBNER ha ottenuto il certificato EI30.

REGUITTI

Nuovi Tavellini "Elegant". Tante finiture per ogni esigenza

Il Nuovo Tavellino ELEGANT di Reguitti è un sistema di chiusura formato da una leva che per rotazione si inserisce in un riscontro fisso. Grazie all'ampia gamma di finiture disponibili, il Tavellino Elegant è adatto a qualsiasi tipo di infisso, dal più moderno al più classico. Reguitti, infatti, propone il Tavellino Elegant in una vasta scelta di finiture Vintage Style quali Argento Vecchio, Ottone Ruggine, Cromo Opaco, Ottone Bronzato Graffiato Opaco, Ottone Antico, Ottone Lucido, Ottone Bronzato nonché nelle più contemporanee Ottone Laccato Nero e Ottone Cromato. L'ampia disponibilità di accessori, complementi, soluzioni tecniche e finiture per creare un living uniforme e coordinato contraddistingue Reguitti, permettendogli di rispondere al meglio alle esigenze di ogni cliente e alle diverse caratteristiche degli ambienti da arredare.
Il nuovo Tavellino Elegant (art. 646) è disponibile con incontro a filo oppure senza incontro con spessore H da 00 mm, 10 mm, 15 mm, 18 mm, 20 mm, 22 mm, 25 mm e 30 mm.

AMB zanzariere

NOVITÀ

Ketty 04

Sistema monoblocco con ingombro max 78 mm che incorpora in un unico profilo **la guida della zanzariera e la guida della tapparella**

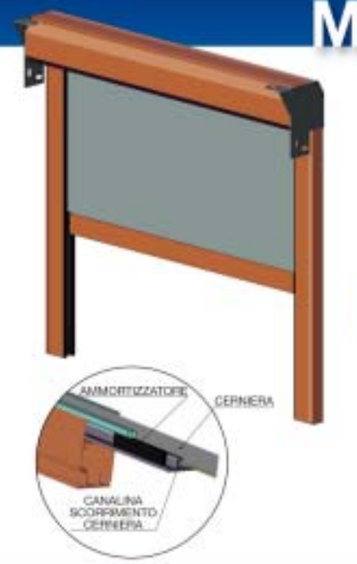
Ketty click

Sistema di aggancio/sgancio centralizzato con **dispositivo di sicurezza**

Small 04

Mini plissé ingombro 22 mm, trazione a corda con **guida inferiore di soli 4 mm.** Disponibile anche in kit riducibile a misura

Maxi zip



Sistema motorizzato per grandi dimensioni con tenuta al vento **tipo "Zip" dalla perfetta tenuta al vento**

AMB Zanzariere srl
Via Giovanni Verga, 276 - 46030 Romanore di Borgoforte - Mantova - ITALY
Tel. 0376.640011-2-3 - Fax 0376.640031-35
info@ambzanzariere.com - **www.ambzanzariere.com**

ZANZARIERE TECNOLOGICHE

FISCHER ITALIA

La finestra che vorrei

Con l'iniziativa La finestra che vorrei *fischer intende dare spazio e visibilità a quei professionisti per i quali un lavoro ben fatto è bello e risponde ai parametri di qualità più severi.*
Questa è la più nuova delle iniziative promosse da fischer Italia nell'ambito del progetto fischer ISQ - Installatori Serramenti Qualificato, la piattaforma dove incontrare, confrontarsi, condividere, crescere con i professionisti che operano nel comparto. Siamo consapevoli dell'importanza della messa in opera nella qualità delle soluzioni adottate e nella professionalità di chi esegue l'installazione, ecco perché attraverso la formazione e il confronto con rivenditori, installatori e associazioni di categoria, fischer ha voluto costituire questo network che si distingua per competenza e innovazione.
I professionisti in possesso di partita IVA potranno pubblicare il loro lavoro, il loro serramento più significativo, innovativo, meglio riuscito e certamente installato nel pieno rispetto delle normative e delle pratiche di qualità.
Il regolamento e tutti i dettagli on line su www.fischeritalia.it/lafinestrachevorrei

RENNER ITALIA

Vernici per legno: il battesimo di Renner Spagna. La "gemella" nata per correre

Il mercato spagnolo delle vernici per legno attraversa una complessa fase di stallo. In un contesto del genere, la prassi consiglierebbe una posizione attendista. Tuttavia, per superare le difficoltà, c'è chi preferisce investire. Le note di Born To Run di Bruce Springsteen hanno fatto da colonna sonora all'attesissimo battesimo di Renner Spagna a Paterna (Valencia). Tanti i clienti e gli operatori del settore giunti in una soleggiata giornata di primo autunno da ogni angolo della Penisola Iberica, per accordare attenzione e preferenza a un'azienda, gemmata da Renner Italia, destinata a recitare un ruolo importante nel settore spagnolo delle vernici per legno. Nata per correre, per dirla con le parole di Springsteen. "Nata con l'idea di puntare sulla qualità e sulla presenza, sui prodotti, sulla puntualità e sull'efficienza", ha annunciato Manuel Siragna, export manager di Renner Italia e mattatore della giornata. Sul palco, a porgere il benvenuto agli ospiti, l'amministratore delegato di Renner Italia, Lindo Aldrovandi. Chus Rubio, a nome dei colleghi e protagonisti della nuova avventura spagnola Marcos Fuentes, Xavier Barroso e Paco Cuallado, ha voluto porre in evidenza le grandi qualità umane che fanno da collante tra le varie componenti del Gruppo Renner, a ogni latitudine. Manuel Siragna, ricollocando la presentazione sui binari dei "freddi numeri", ha passato in rassegna i lusinghieri risultati conseguiti da Renner Italia in Spagna dal 2004 a oggi. Infine, ha illustrato le linee guida per il prossimo triennio con l'obiettivo di raggiungere i 5.000.000 di euro di fatturato nel 2013.

REKORD

Rekord sostiene Airpim, il primo social network per aziende

Rekord da sempre è convinta che sia la componente umana a fare la differenza. Per questo motivo dedica sincera cura alla relazione che si crea con tutti coloro che entrano in contatto con l'azienda: clienti, fornitori, alleati e concorrenti. Ed è per questa ragione che Rekord è tra le aziende sostenitrici del progetto Airpim.com, il primo social network per aziende, attivo online dal 20 ottobre. Oggi il dialogo è tutto: nelle imprese, così come in ogni attività umana, ciò che conta maggiormente è avere la possibilità di parlare con un interlocutore direttamente. Ma per fare questo è necessario che i due estremi del "filo" siano rintracciabili. Airpim si presenta come una rubrica universale. Funziona come un motore di ricerca e sarà utile ad aziende, istituzioni e professionisti per avere sempre a portata di mano le informazioni aggiornate dei propri contatti e quindi mantenerli nel tempo. Ciascun soggetto potrà crearsi autonomamente dei biglietti digitali con due livelli di dettaglio: biglietti pubblici contenenti le informazioni visibili a tutti, e biglietti più specifici contenenti informazioni visibili solo alle categorie di soggetti definite dal titolare stesso. Inoltre, oltre alla funzione di agenda universale, Airpim.com permetterà l'integrazione della comunicazione tramite e-mail, messaggi privati, vocali, SMS, MMS, e fax.

LOGICO TEAM

Nuova sede per gli uffici Logico Team

È stata inaugurata a luglio, presso il centro Multifunzionale Area 22 di Rovereto (Tn), la nuova sede di Logico Team. Con amici e clienti si è festeggiato un importante traguardo e allo stesso tempo si è voluto confermare l'impegno della Logico Team ad affrontare, con nuovi investimenti, le sfide che il mercato odierno pone a tutte le aziende.

La nuova sede è a poche centinaia di metri dal casello autostradale di Rovereto Sud sull'autostrada A22 del Brennero: è facilmente raggiungibile e funzionale alla mission aziendale, che prevede tra l'altro l'incontro continuo con la clientela.
Gli investimenti non si sono limitati alle nuove infrastrutture, ma hanno interessato tutta la gamma dei prodotti sviluppati e gestiti da Logico Team, con conseguente aumento del personale tecnico e commerciale. Tra le novità è da evidenziare il modulo di calcolo della trasmittanza termica validato dal laboratorio notificato LegnoLegno, il gestionale Metodo di cui Logico Team è installatore e sviluppatore, il programma di gestione documentale Knos e i sistemi WinCAD e WinCAM.
In novembre ci sarà il lancio ufficiale di iLogico: un software dedicato ai piccoli produttori di serramenti che, a un costo bassissimo, andrà a coprire le principali esigenze dell'artigiano come preventivazione, produzione, certificazioni e marcatura CE. iLogico è un prodotto completamente nuovo e utilizza tecnologie innovative per il settore del serramento essendo un prodotto Web.
www.logico.it

ALBRICCI GROUP

Open House Albricci Group 2010

Si è svolta a Cesano Maderno, nel cuore della Brianza del mobile, la 18esima edizione dell'Open House della società Albricci Group, realtà in grande espansione nel mercato nazionale della lavorazione del legno. "Tecnologia tedesca, passione italiana" è lo slogan che identifica l'orientamento commerciale di Albricci, partner dei principali costruttori del Centro Europa. In un ambiente dal grande impatto tecnologico, ma allo stesso tempo rilassante e famigliare, il visitatore ha potuto vedere ed eseguire prove di lavorazione di ogni tipo. Grandi risultati con le levigatrici Weber, con gli impianti di verniciatura a cnc Venjakob, con tutta la gamma di Langzauner, con i macinatori e le presse per bricchettatura Weima, con le squadratrici Altendorf e le sezionatrici Striebig, con le bordatrici ed i centri di lavoro Holz-her e via continuando con i centri di bordatura Vector System, con le macchine classiche Hofmann, con gli impianti per il taglio del massello di Paul, le scorniciatrici Kuper, le macchine Gannomat ed i sistemi di trasporto Jowi.
Al fianco di tanti produttori tedeschi di grande interesse i centri di lavoro Uniteam con particolare attenzione sulle tecnologie a 5 assi ed il software di progettazione Cad-Cam Spazio 3D.
Le aziende cercano innovazione, garanzie di affidabilità e service, Albricci Group, presente sul mercato da ormai oltre 25 anni, è oggi una solida realtà in grado di soddisfare a 360° queste richieste.
Sul sito web www.albricci.com ampi approfondimenti in merito.

RI.VA.S

RI.VA.S investe nella formazione: seminario gratuito per i rivenditori

Conoscere il prodotto per incrementare le performance e differenziarsi dalla concorrenza. È questo il motivo che ha spinto RI.VA.S, l'azienda di Guidizzolo (MN) che produce portoni d'ingresso in legno, ad organizzare l'evento di formazione per i suoi rivenditori.
"Conoscere i portoni RI.VA.S. Differenziarsi con successo" si è tenuto presso la sede aziendale venerdì 22 ottobre 2010 e ha riscosso un ottimo riscontro da parte dei partecipanti, serramentisti e falegnami che rivendono i portoni d'ingresso RI.VA.S.

Partendo dalla storia dell'azienda, passando per le caratteristiche tecniche del prodotto, fino ad arrivare alle 4 P del marketing RI.VA.S, l'evento si è posto l'obiettivo di spiegare a livello teorico e pratico i punti di forza dei portoni RI.VA.S che si posizionano come l'alternativa alla porta blindata e si differenziano dai tradizionali ingressi in legno, grazie ad un metodo costruttivo brevettato e ad una particolare scelta del legno, assolutamente non impiallacciato.
Il seminario ha posto l'accento, inoltre, sulla verniciatura, garantita 8 anni, e sulla capacità d'isolamento termico dei portoni RI.VA.S, i cui valori di trasmittanza termica li rendono ideali per la Case Passive. Infine, in un'ottica di trasparenza e di condivisione dei piani aziendali con i suoi clienti, RI.VA.S ha voluto illustrare i macro obiettivi strategici definiti per l'anno 2011. A spiccare la volontà di posizionare i suoi portoni nel settore del "Green Building" e di mantenere una politica di comunicazione che miri a coinvolgere e a creare un dialogo con gli stakeholders.

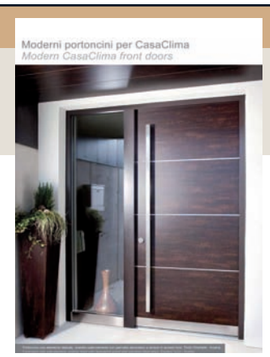
AGB

Dalla Ricerca & Sviluppo AGB, il servizio CASCADING su Alzanti Scorrevoli

Lunghe e approfondite ricerche nei laboratori interni AGB e il confronto con gli enti notificati per la certificazione, hanno consentito lo sviluppo di nuovi componenti per migliorare le prestazioni del serramento e, nel contempo, hanno permesso di acquisire una capillare conoscenza di tutti i punti critici dello stesso. AGB trasmette questo know-how ai propri clienti grazie ai contratti di CASCADING *per Alzanti Scorrevoli Climatech, Intermedio e Base, consentendo, peraltro, la condivisione dei risultati di prova.*
AGB ritiene che il Cascading rappresenti un'opportunità per il serramentista nella misura in cui lo metta in condizione di produrre un serramento conforme a quello testato, ereditandone a pieno titolo gli eccellenti risultati di prova. Partendo da questo presupposto, AGB offre gli strumenti necessari per produrre, assemblare, e posare il serramento al fine di mantenere le prestazioni certificate, ottenute dall'Alzante Scorrevole dopo numerosi test. Manuali tecnici e di posa in opera (anche video), certificati di prova, istruzioni d'uso e manutenzione per l'utente finale, documenti necessari per la compilazione dell'FPC, fogli di calcolo per il taglio a misura dei componenti, per l'estendibilità dei risultati di prova, per il calcolo della trasmittanza termica, sono contenuti nei fascicoli CASCADING. AGB arricchisce il servizio di Cascading offrendo soluzioni anche per Alzanti a doppia anta scorrevole; per spessori maggiori di 68 mm (78/80 e 92 per Climatech); per soluzioni con cassonetto a scomparsa; per i profili legno/alluminio maggiormente diffusi. A breve il servizio di Cascading sarà allargato ai Bilici orizzontali.

RUBNER PORTE

Catalogo d'immagine per i portoncini Rubner



Presentato alle fiere SWISSBAU a Basilea e MADE expo a Milano, il nuovo catalogo delle porte d'entrata RUBNER continua ad essere molto apprezzato dal pubblico e dai partner di vendita.
È inteso di fare un viaggio mentale nel mondo dei portoncini RUBNER con un' ampio assortimento di design e funzioni. Ideatore in primo luogo è stato il responsabile Erich Fink con il suo team dello stabilimento Renon.

BESSEY

L'alta qualità "Made in Germany"

"Siamo felici di collaborare in futuro a stretto contatto con i soci del gruppo GriFfer in Italia," dichiara il direttore commerciale per il territorio italiano, Robert Burkard.
Dalla sua fondazione nel 1889 il marchio BESSEY sta per l'altissima qualità "Made in Germany", è famoso per la sua forza innovativa e il vasto assortimento nei settori della tecnica del serraggio e del taglio.
"I nostri clienti e rivenditori apprezzano proprio queste caratteristiche che contraddistinguono BESSEY nei confronti della concorrenza."
In modo tale da venire incontro al meglio alle richieste dei nostri partner commerciali, BESSEY ha deciso di commercializzare i prodotti direttamente presso i rivenditori, senza intermediari e costi aggiuntivi. Da ciò risultano prezzi competitivi e un servizio impeccabile.
Le spedizioni dalla Germania comportano ulteriori vantaggi: presso il magazzino centrale in Germania l'assortimento completo è disponibile in continuazione e il cliente finale può essere fornito velocemente. Questo a sua volta incide positivamente sull'immagine del rivenditore.
Attualmente 14 agenti gestiscono il territorio italiano per BESSEY e sono a completa disposizione dei rivenditori BESSEY per informazioni sull'assortimento e le promozioni attive del momento.
Anche in Germania è vostra disposizione un'incaricata parlante italiano. I vostri ordini possono quindi essere trasmessi sia agli agenti sia telefonicamente, via mail o fax.

Nuovo dispositivo per ante scorrevoli esterne. **TopLine 35**

Gli armadi ad ante scorrevoli si presentano come importanti elementi di design nel mercato dei mobili venduti in kit. Alla creatività non viene posto alcun limite perché il profilo di scorrimento praticamente invisibile lascia spazio a una libera progettazione. Anche il profilo di guida inferiore può essere montato a scelta sopra o sotto il pannello inferiore. Le soluzioni di arredamento sono arricchite infine dalla possibilità di montare maniglie sporgenti. Proiettate la vostra progettazione nel futuro con TopLine 35!

www.hettich.com

Hettich

Technik für Möbel

Hettich Italia srl
Via del Lavoro, 25 - 31013 Cimavilla di Codognè (TV) Tel 0438 4781 Fax 0438 478300 www.hettich.com info@hettich.it

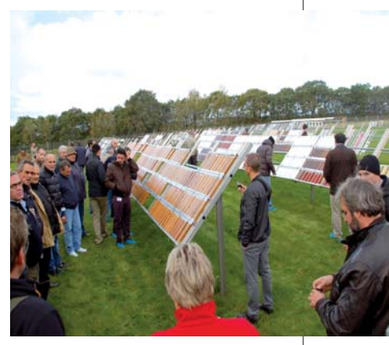
MARENGA

Vamdrup, Danimarca
Visita del centro Teknos Gori

Dal 13 al 15 ottobre l'azienda MARENGA è stata invitata dalla ditta Jota, importatore unico per l'Italia, a visitare il centro produttivo vernici Teknos Gori situato a Vamdrup in Danimarca. La ditta Teknos Gori è il principale fornitore di vernici in Europa Centrale, con filiali e rappresentanze in tutto il mondo, leader in Europa nella produzione di prodotti all'acqua per la protezione industriale esterna del legno e vanta il laboratorio più qualificato ed avanzato in materia di ricerca e sviluppo prodotti.

Il primo giorno è stato visitato l'impianto di produzione e stoccaggio per poi proseguire in reparto verniciatura, dove ci hanno mostrato le diverse tecniche di impregnazione, a galleria su pezzi singoli e a flow coating.
Ci è stata spiegata e dimostrata l'importanza di proteggere preventivamente il legno dagli attacchi di funghi muffe e azzurramento, mediante l'utilizzo dell' importante fondo impregnante incolore olio a base acqua, prodotto che non ha eguali in quanto unico sul mercato e che meglio di qualunque altro riesce ad i*mpedire la penetrazione dell'umidità*, il tutto certificato secondo RAL GZ 830. Una volta terminata l'impregnazione di protezione il legno è pronto per ulteriori applicazioni, che daranno vita all'effetto "multistrato", che è il miglior modo di proteggere il legno da esterni dagli attacchi degli agenti atmosferici - sole, pioggia, caldo, freddo - in quanto la resistenza del legno impiegato in un manufatto deve essere il primo fattore da considerare nel sistema di rivestimento scelto.
Grazie alla tecnologia Gori Industry la protezione del legno inizia molto al di sotto della superficie del legno, merito delle nanoparticelle che penetrano in profondità nel legno, assicurando protezione e adesione ottimali, il tutto senza trascurare l'aspetto tutela ambientale, in quanto i prodotti Gori Industry, soddisfano e superano i requisiti stabiliti dal REACH , BDP e VOC 2010. Il giorno successivo siamo tornati in laboratorio per procedere con la verniciatura dei pezzi impregnati il giorno precedente. Alla fine del ciclo abbiamo potuto apprezzare l'ottimo risultato raggiunto dopo l'applicazione della finitura, *senza alcuna carteggiatura dei pezzi verniciati*.
Dopo due giornate trascorse tra prove pratiche e spiegazioni teoriche la vista si è conclusa con una cena tipica danese tenuta a bordo di un veliero.

MARENGA srl



VENEROTA
LA FERRAMENTA PARTNER

Spirito di squadra e momenti di gloria ai **Mondiali Venerota 2010**

Spirito di squadra, voglia (quella vera, autentica, viscerale) di fare gruppo, grinta, entusiasmo e straordinaria partecipazione: sono questi alcuni degli ingredienti della prima edizione de "I MONDIALI VENEROTA" che si sono svolti il 25 e 26 settembre e che hanno visto i collaboratori della Ferramenta VENEROTA di Lecco protagonisti di un'esperienza unica, magica, indimenticabile.
Fischio d'inizio nella prima mattinata di sabato, ore otto, quando la città è ancora semiaddormentata; partenza in autobus dalla sede di Lecco per tutti i 42 "atleti" del *TeamVENEROTA*, destinazione Cergallina, piccolo paradiso immerso nella splendida natura dei colli piacentini e sede ufficiale della Prima Edizione de "I MONDIALI VENEROTA".
Durante il tragitto sei capisquadra scelgono a rotazione i propri atleti e formano così le sei squadre che si giocheranno la vittoria finale. Si capisce subito che la battaglia sarà dura: metà dei capitani (tre) sono donne e senza troppi complimenti né timori riverenziali lanciano la sfida ai colleghi maschi. Le squadre così composte si mettono al lavoro per decidere nome e motto di ogni singola squadra. "Uniti con coraggio noi verdi all'arrembaggio" è il motto dei Sorci Verdi, una delle due squadre vincitrici di questa prima edizione. Ma a vincere realmente la prima edizione de "i Mondiali VENEROTA" sono stati il coraggio, la forza, la strategia, l'intelligenza, la determinazione messi in campo in tutte le prove. Ma sopra ogni cosa ha vinto lo spirito di gruppo. Quello spirito positivamente contagioso che vede in ogni difficoltà un'opportunità, che non molla mai, che si gioca il tutto per tutto fino alla fine.
"Durante il tiro alla fune ho visto la massima coesione delle squadre in gioco ma anche la partecipazione attiva di tutti quelli che, in quel momento, non stavano giocando. Tutti, nessuno escluso, avevano un loro ruolo ben definito: chi tirava la fune, chi incitava i compagni, chi studiava gli avversari per carpirne la segreta strategia, chi faceva la telecronaca secondo per secondo di ciò che accadeva in campo, chi applaudiva e spronava". Che spettacolo!
Altro momento magicamente esaltante dei giochi è stata la dichiarazione ufficiale e ad alta voce con la quale ogni atleta solennemente pronunciava di aver dato il proprio apporto e "fatto il proprio dovere" nell'esatto momento in cui poneva il suo personale mattone, contribuendo così alla costruzione di una torre, la torre VENEROTA. Ogni partecipante ha così avuto il suo "momento di gloria".
In serata, dopo la cena e dopo la consegna della coppa ai vincitori e delle medaglie ad ogni singolo atleta, le squadre si sono "sciolte" e gialli, arancioni, verdi, rossi, bianchi e blu (ciascuna squadra era contraddistinta da un colore) si sono fusi in un'unica grande squadra, la Squadra VENEROTA, dando inizio ai festeggiamenti che si sono poi protratti fino a tarda notte.
Domenica mattina dopo una buona colazione e una passeggiata nella natura, alle 10.30 è iniziato un importante evento formativo che, prendendo spunto dalla giornata precedente, si è tradotto in vere e proprie linee guida da metter in pratica per riprodurre in azienda l'entusiasmo, la collaborazione, lo spirito di squadra visti all'opera nella giornata di sabato.

È da dire che la Ferramenta VENEROTA non è nuova a questo genere di iniziative; oltre al successo degli eventi dell'"Accademia Venerota" che da anni vedono la sempre più numerosa e attiva partecipazione della clientela, già nell'ottobre del 2008 aveva organizzato un meeting interno per il lancio de "IL MONDO VENEROTA" (che ad oggi ha visto la distribuzione di oltre 2.000 copie), a cui avevano partecipato tutti i collaboratori con le rispettive famiglie, a testimonianza dell'attenzione che VENEROTA pone verso i propri collaboratori.
«Sono fermamente convinta - spiega con orgoglio la dott.ssa Rota Nicoletta, presidente della Ferramenta VENEROTA - che lo spirito di squadra dei nostri collaboratori, il TeamVENEROTA, sia uno dei principali fattori di successo della nostra Azienda. L'evento che si è svolto il 25 e 26 settembre è stata l'occasione per rafforzare questa unione e per dar modo ai nuovi arrivati di integrarsi al meglio nel gruppo. L'obiettivo che ci poniamo per il 2011 è quello di essere Uniti e Vincenti in uno stretto e duraturo rapporto di partnership sia interno con tutti i Collaboratori che esterno con Clienti e Fornitori.
Solo in questo modo riusciremo a navigare con grande maestria anche nei mari più agitati.».

Ferramenta VENEROTA srl

linea | Musa

Per il Gruppo GriFfer

In collaborazione con GriFfer il gruppo Rossetti presenta la nuova **linea Musa** 100% made in Italy. Composta da una serie completa di soluzioni in zamak o in ottone, verniciatura e trattamenti di superficie con processo elettroforesi, spazzolatura e lucidatura robotizzata. Di alta qualità, con idee progettuali e realizzative moderne, in linea con le attuali esigenze di un mercato sempre più attento ed innovativo.

ROSSETTI

BRC di ROSSETTI spa | Via Roma 24 | 25070 CASTO (BS) Italy | Tel ++ 39 0365 88231 | Fax ++ 39 0365 88202 | www.rossetti.net | info@rossetti.net

Wing

Design Ivo Pellegri

ALIAS
winning security

via Berlinguer, 22 - Settima 29020 (PC) - Tel. +39 0523 364040 - Fax +39 0523 364044
www.aliasblindate.com - info@aliasblindate.com

HOPPE®

La maniglia che arreda.

Serie Nantes

In esclusiva per il Gruppo GriFfer

Caratterizzata da forme nuove, morbide e al tempo stesso decise che conferiscono al prodotto la giusta personalità per farsi apprezzare da quell'utente che cerca anch'esso la propria personalità.

HOPPE S.p.A. • Via del Giovo, 16 • I-39010 S. Martino i. P. (BZ)
+39 0473 640 111 • www.hoppe.com
+39 0473 641 359 • info.it@hoppe.com

HOPPE

10 anni
Garanzia sulla funzione